
Проф. С. И. ПОВАРНИН
ИСКУССТВО
СПОРА
О ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ
СПОРА
культурно-просветительное
издание

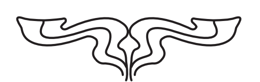
Проф. С. И. ПОВАРНИН

ИСКУССТВО СПОРА

О ТЕОРИИ и ПРАКТИКЕ СПОРА

ВТОРОЕ ИЗДАНИЕ

исправленное и дополненное



ПЕТРОГРАД — 1923

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие к первому изданию

Спор имеет огромное значение в жизни, в науке, в государственных и общественных делах. Где нет споров о важных, серьезных вопросах, там застой. — Наше время в России особенно богато горячими спорами общественного и политического характера. Между тем нет книг, которые могли бы дать хотя бы некоторые указания по теории и технике спора. «Эристика» Шопенгауэра, являющаяся необработанным набором случайно попавшегося под руку материала — не в счет.

Предлагаемая книжка ставит задачей насколько можно пополнить этот недостаток *для лиц, совершенно незнакомых с логикой*. Она является приспособленным для этой цели извлечением из большого труда автора о прикладной логике в связи с теорией спора, — труда, предназначенного для лиц, знакомых хотя бы с начатками логики. Труд этот также приготовлен уже к печати.

Теория спора, — предмет совершенно неразработанный в современной науке. Естественно, что первые попытки ее разработки и популяризации не могут претендовать на какую-либо полноту. Но надеюсь, что и они не останутся бесполезными для мыслящего читателя.

1918 г.

Предисловие ко второму изданию

Первое издание носило название «Спор». Как выяснилось, это название было слишком неопределенно и приводило к недоразумениям относительно содержания книги. В новом издании книга называется «Искусством спора».

Во второе издание книги внесено довольно много дополнений. Наиболее обширные из них в Главах 7, 15 и 18. Внесен ряд мелких поправок и улучшений. Вычеркнуты два не подходящие более примера. В существенном же книга перепечатывается без изменений.

С. Поварнин

Отдел I
Общие сведения о споре

Глава 1
О доказательствах

Тезис. — Выяснение тезиса. — Определение понятий. — «Количество» суждения. — Степени «модальности». — Важность выяснения мыслей.

1. Прежде чем говорить о споре и его особенностях, надо хотя бы в самых общих чертах ознакомиться с доказательствами. Ведь мир состоит из доказательств. Один доказывает, что такая-то мысль верна, другой — что она ошибочна.

Та мысль, для обоснования истины или ложности которой строится доказательство, называется *тезисом доказательства*. Она — конечная цель наших усилий. Тезис в доказательстве — как король в шахматной игре. Хороший шахматный игрок всегда должен иметь в виду короля, какой бы ход ни задумывал. Так и хороший доказыватель в споре или без спора: о чем он в доказательстве ни заводит речь, всегда, в конечном счете, имеет одну главную цель — тезис, его оправдание или опровержение и т.п.

Вот почему *первое требование от приступающего к серьезному доказательству или спору — выяснить спорную мысль, выяснить тезис*, т.е. вникнуть в него и понять так, чтоб он стал для нас совершенно ясным и отчетливым по смыслу. Это сберегает много времени и охраняет от множества ошибок.

2. Для того чтобы выяснить тезис, достаточно обыкновенно выяснить три вопроса относительно этого тезиса.

Во-первых, — все ли слова и выражения тезиса вполне и отчетливо нам понятны.

Само собою ясно, что если нам надо опровергать или оправдывать, например, тезис: «социализация земли в данное время необходима»,

мы должны вполне ясно и отчетливо понимать, что такое «социализация земли». Без этого у нас выйдет не настоящее доказательство, а какая-то «фальсификация», «безграмотная мазня». Между тем в этом именно пункте — в понимании смысла слов тезиса — грешат очень часто доказательства вообще и особенно споры.

Если смысл слова в тезисе не вполне ясен и отчетлив, то надо «определить» это «слово» или понятие. Например, приищем определение понятия «социализация земли». Это «отмена всякой собственности на землю и объявление земли достоянием всего народа». Если мы удовлетворимся для наших целей этим определением, то можем идти дальше. Если же что-нибудь нам покажется неясным при таком определении, — мы должны тут же стараться выяснить и эту неясность. Одним словом, надо стараться выяснить каждое понятие тезиса по возможности до полной кристальной ясности и отчетливости.

3. Как же надо выяснить понятие? Для этого на практике существуют два средства:

а) самому своими силами определить понятие, но это часто даже невозможно;

б) воспользоваться уже готовыми чужими определениями.

Второй способ обыкновенно предпочтительнее, если дело не касается понятий из нашей специальности, превосходно «как пять пальцев нам знакомых». Хорошо определить понятие — дело обычно трудное, иногда же, особенно в споре, очень трудное, требующее больших знаний, навыка, труда, затраты времени. Лучше воспользоваться определениями тех людей, которые могли затратить на них все это, определение которых прошло через огонь критики.

Всего более можно рекомендовать для данной цели определения из какой-нибудь серьезной и авторитетной научной книги. Это само собой понятно. Если таких нет под руками, годится определение из хорошего энциклопедического словаря и других подобных источников. Бывает так, что одно и то же понятие разные книги и разные авторитеты определяют различно. Тогда мы, конечно, выбираем какое-нибудь наиболее по нашему мнению правильное определение. Но в таком случае должно помнить, что существует несколько определений данного понятия, и иметь это в виду, особенно в спорах, чтобы не вышло недоразумений. Хорошо, если мы помним их все и знаем их недостатки; но, во всяком случае, надо не забывать, что определений данного понятия есть несколько.

Определения тех понятий, с которыми нам приходится особенно часто встречаться в доказательствах и спорах, надо все *заучить* по возможности точно и вполне сознательно. Например,

в современных спорах постоянно встречаются слова: интернационал, социализм, буржуазия, пролетариат, социализация земли, капитал и т.д. Между тем приходится часто убеждаться, что очень многие до сих пор совершенно не понимают или превратно понимают смысл таких слов. Спросим, что значит слово — собеседник или не ответит, или занесет такую околесицу, что хоть уши зажимай. А ведь как трезвонит этими словами!.. Во избежание нелепых споров и опасности превратиться в попугая следует, повторяю, *хотя бы заучивать определения, разобравшись в них как следует*. Не доверяться тому, что «когда-то об этом читал». Прочитаешь, а потом забудешь и, грубо выражаясь, «переврешь». Тут нужно именно, по крайней мере, разумное *заучивание*, чтобы не получалась «каша в голове».

4. Второй пункт, который надо выяснить в тезисе, следующий.

В тезисе, как и во всяком простом «суждении», всегда что-нибудь утверждается или отрицается о каком-нибудь предмете или о многих предметах одного и того же класса. И вот для ясности и отчетливости мышления *надо* знать, *об одном* ли только предмете идет речь или *обо всех без исключения* предметах данного класса, или не обо всех, а о *некоторых* (большинстве, многих, почти всех, нескольких и т.п.). Между тем во многих суждениях, которые высказываются в доказательствах и словах, этого именно и не видно. Например, человек говорит, «люди злы». Ведь мысль его не ясна. Все люди без исключения или большинство? Не зная этого, нельзя, например, опровергать подобный тезис, потому что способы опровержения тут различны.

Иногда приходится выяснять, *всегда* ли свойствен предмету тот признак, который ему приписывается, или не всегда. Без этого тоже мысль часто бывает неясной. Например, кто-нибудь говорит: «когда солнце садится в тучи, на завтра ждать дождя». Вполне естественно спросить: всегда без исключения или же в большинстве случаев.

Выяснение этого пункта называется выяснением суждения (значит, и тезиса) по «*количеству*». Там, где «количество» тезиса не ясно, как например, в суждении «*люди злы*», тезис называется *неопределенным по количеству*.

5. Затем надо выяснить, каким мы суждением считаем тезис, *несомненно* истинным, достоверным, или *несомненно* ложным, или же только *вероятным* в большей или меньшей степени, очень вероятным, просто вероятным и т.п. Или же опровергаемый, например, тезис кажется нам только *возможным*: нет доводов за него, но нет доводов и против. Опять-таки, в зависимости от всего этого приходится приводить различные способы доказательства.

Между тем о выяснении этих различий в тезисе (различий в степенях модальности, как называет их логика) заботятся меньше всего. Для мало обработанного среднего ума какую мысль ни возьми, она вся или достоверна или несомненно ложна, середины нет, а вернее он о таких «тонкостях» и не задумывается. Так что если встретится человек, который сознательно старается выяснить, достоверна или только вероятна мысль, и придает этой разнице большое значение, то это бывает обыкновенно признаком хорошо обработанного ума.

К сожалению, такой ум встречается не часто. Чаще всего не разбирают модальности тезиса. Человеку пришла мысль, скажем: «Бога не существует» — и он не поставит себе вопроса: несомненно это или только вероятно или даже только возможно, — а станет прямо доказывать, как несомненное. Или понравилась мысль, что на планете Марс есть обитатели, — и он уже спорит за нее, как за достоверную. Ученый, астроном, человек с хорошо обработанным умом, будет высчитывать, насколько, в какой степени это вероятно. Для некультурного ума — это уже достоверно.

6. Итак, вот три главных пункта, которые обыкновенно достаточно и всегда необходимо выяснить при выяснении тезиса: а) все неясные для нас понятия, в него входящие; б) «количество» его и в) «модальность» его.

Может показаться, что на такое выяснение требуется слишком много времени и эта трата излишняя. Но такой взгляд глубоко ошибочен. Во-первых, *в среднем* — времени на выяснение идет немного. Если есть трудные случаи, то есть и чрезвычайно легкие, требующие двух-трех секунд. И надо помнить, что длительность выяснения очень сокращается *навыком* в нем. Во-вторых же, — и это самое главное — время, потраченное на выяснение, всегда окупается, часто в сто крат, в тысячу крат. Оно не только вносит в доказательство и спор недостижимую без него ясность, отчетливость и целесообразность, но обыкновенно очень сокращает спор, делая невозможным различные бесполезные доказательства не того, что следует доказать, лишние опровержения и множество ошибок и софизмов, связанных с неправильным пониманием тезиса.

Бывает иногда и так, что стоит только выяснить тезис, как станет очевидно, что и спорить-то не из-за чего: по существу, например, люди согласны друг с другом. Пока тезис был неясен им, они этого не замечали.

Надо так приучить себя к выяснению тезиса перед доказательством или спором, как мы приучены брать вилку перед тем, как есть бифштекс.

Глава 2
О доказательствах
(продолжение)

О доводах. — «Связь в доказательстве». —
Ошибки: в тезисе, в доводах и в связи.

1. В доказательство истинности или ложности тезиса мы приводим другие мысли, так называемые *доводы* или *основания* доказательства. Это должны быть такие мысли: а) которые считаем верными не только мы сами, но и тот человек или те люди, *кому мы доказываем* и б) из которых вытекает, что тезис истинен или ложен.

Конечно, если мы приведем такой довод, который наш собеседник не признает верным, то это будет промах. Нужно будет или доказать истинность самого этого *довода*, а потом уже опираться на него при доказательстве тезиса; или же искать другого, более удачного довода. Например, если я хочу кому-нибудь доказать, что «работать надо», а в виде довода прибавлю, «потому что так Бог велит», то такой довод будет годиться только для верующего. Если же человек не верит в Бога, а я приведу ему этот довод, то, конечно, ничего ему не докажу. Затем, как сказано, надо, чтобы из довода *вытекала* истинность тезиса; надо чтобы тезис и основания (доводы) были так связаны, что кто признает верным довод, тот должен необходимо признать верным и тезис. Если эта связь сразу не видна, надо уметь показать, что она есть.

Без этого тоже доказательство — не доказательство. Например, если кто хочет доказать, что «у нас скоро хлеб подорожает» и приведет довод: «в Америке вчера было землетрясенье», то такое доказательство меня не убедит. Да, в Америке было землетрясенье. Довод верен. Но он «ничего не доказывает». Какая же связь между этим доводом и тезисом, что «скоро хлеб у нас подорожает»? Может быть, и связь эта есть, но я-то ее не вижу. Покажи ее — и тогда будет настоящее доказательство. А пока не вижу этой связи, никакой, самый верный довод, меня не убедит.

Таким образом, вот что нужно для доказательства, кроме тезиса: а) основания (доводы) и б) связь между ними и тезисом.

2. Каждый важный довод в доказательстве надо рассмотреть отдельно и тоже выяснить, — так же выяснить, как мы выяснили тезис. Ведь если мы не вполне поймем довод, то разве можем вполне уверенно сказать, что он истинен или что он ложен? Эта работа выяснения и здесь совершенно необходима. Надо только научиться

делать ее скоро. И кто попробовал проделывать ее при доказательствах, тот вполне оценит, от скольких ошибок и траты времени она оберегает. Не надо доверяться «первому взгляду» и думать, что выяснять не требуется. Эта-то наша самая обычная человеческая ошибка, что многие мысли нам кажутся вполне ясными, но придет случай, затронет противник такую мысль, и окажется, что мысль эта для нас совсем не ясна, напротив, очень туманна и иногда даже ложно понята нами. Тогда мы можем стать в споре в очень нелепое положение. Иллюзия ясности мысли — самая большая опасность для человеческого ума. Типичные примеры ее находили в беседах Сократа (насколько они переданы в диалогах Ксенофонта и Платона). Подходит к нему какой-нибудь юноша или муж, которому «все ясно» в той или иной мысли. Сократ начинает ставить вопросы. В конце концов, оказывается, что у собеседника иллюзия ясности мысли прикрывает тьму и непроходимые туманы, в которых гнездятся и кроются самые грубые ошибки.

3. Ошибки в доказательствах бывают, главным образом, трех видов: а) или в тезисе, или б) в доводах (в основаниях), или в) в связи между доводами и тезисом, в «рассуждении».

Ошибки в тезисе состоят в том, что мы взялись доказывать один тезис, а на самом деле доказали или доказываем другой. Иногда это тезис, сходный с настоящим тезисом или как-нибудь с ним связанный, иногда же — и без всякой видимой связи. Эта ошибка называется *отступлением от тезиса*. Примеры ее встречаются на каждом шагу в споре. Например, человек хочет доказать, что православие — плохая вера, а доказывает, что православные священники часто плохи. Или хочет доказать, что нерассудительный человек глуп, а доказывает, что глупый человек не рассудителен. А это вовсе не одно и то же. Отступления от тезиса бывают самые разные. Можно вместо одной мысли доказывать похожую на нее, но все-таки другую мысль, а можно заменить ее и совсем не похожей другою мыслью. Бывает, что человек видит, что тезиса ему не защитить или не доказать — и нарочно подменивает его другим, так чтобы противник не заметил. Это называется *подменой* тезиса. Бывает и так, что прямо человек забыл свой тезис. Спрашивает потом: «с чего, бишь, мы начали спор?». Это будет потеря тезиса и т.д.

4. Ошибки в доводах бывают чаще всего две: а) ложный довод, б) произвольный довод. Ложный довод — когда кто опирается на явно ложную мысль. Например, если кто в доказательство тезиса скажет, что земля держится на трех китах, мы, конечно, этого довода не примем, сочтем его за ложный. Произвольный же довод — такой, который хотя и не заведомо ложен, но еще сам требует должного

доказательства. Например, если кто в доказательство тезиса приведет мысль, что «скоро будет конец мира» — то это будет произвольный довод. Мы можем потребовать других доводов, а этого не принять, или потребуем, чтобы этот довод был доказан.

5. Наконец, ошибки в «*связи*» между основаниями и тезисом («в рассуждении») состоят в том, что тезис *не вытекает*, *не следует* из оснований, или же *не видно, как он следует из них*. Например, скажем, кто-нибудь доказывает: «у нас будет в этом году неурожай». — Почему ты так думаешь? — «А потому, что на солнце много стало пятен». Естественно, большинство из нас спросит, какая же связь здесь между тезисом и основанием. Не видно, как истинность тезиса следует из этого основания. Или если кто заявит: «Наполеон носил серую куртку, и К. носит серую куртку, значит К. — Наполеон». Тут мы прямо скажем, что нет связи между основаниями и тезисом, неправильно человек рассуждает.

6. Какие бывают ошибки в рассуждении, подробнее учит логика. Без нее в подробности входить нельзя. У кого ум «способен к доказательствам», тот легче, конечно, может найти в них ошибку, чем менее способный. Здравый смысл да навык думать оказывают при этом большие услуги. Но, в общем, часто ошибку найти трудно, если доказательство сложное. Иногда и чувствуешь что-то да не так, а где ошибка, определить не можешь. Вот тут-то и помогает знание логики на практике.

Глава 3
Спор из-за истинности мысли

Спорная мысль. — Пункты разногласия. — Число их. — Установка их и выбор между ними. — Тезис и антитезис спора. — Составные антитезисы.

1. Не следует думать, что достаточно встретить «*спорную мысль*», чтобы сейчас же сделать ее, при желании, «тезисом спора». Она всегда требует некоторого предварительного исследования и обработки, прежде чем взять из нее этот тезис. Именно, необходимо выяснить точно, в чем мы с нею не согласны, *установить «пункты разногласия»*.

Даже в самой простейшей спорной мысли возможны, по крайней мере, два пункта, в которых она может нам показаться ошибочной. Например, дана самая простая спорная мысль: «Петр умер». Выяснив ее количество и модальность (гл. 1, §5), мы найдем,

что не согласиться с ней можно лишь или потому, что «Петр не умер, а жив», или потому, что суждение это считается *достоверным*, в то время как, по нашему мнению, оно только *вероятно*. Правильно будет думать: не несомненно, что «Петр умер», а «вероятно, что Петр умер».

Найти и точно указать, в каком именно пункте мы не согласны с данной мыслью, — значит *«установить пункт разногласия». Это должно быть исходной точкой каждого правильного спора.*

2. Возьмем другой пример, более сложный. Положим, кто-нибудь говорит: «эти обвиняемые совершили преступление, предусмотренное такою-то статьей уложения о наказаниях». Эта мысль показалась спорною. Выяснив ее (что всегда приходится делать в таких случаях), мы нашли, что: а) дело идет *обо всех* обвиняемых; б) что мысль выдается за *достоверную*; в) что все в словесном выражении ее для нас отчетливо понятно.

Выражая несогласие с нею, мы можем, конечно, ограничиться тем, что скажем: «я совершенно не согласен с вашим мнением». Но, услышав это, противник непременно спросит: *в чем?* (или иногда ошибочно: почему?). Этим вопросом он потребует *установки пункта разногласия*. Вам придется отдать себе отчет, в чем именно вы не согласны, и установить пункты разногласия. «Мест», в которых можно искать этих пунктов, имеется *несколько*. В данной мысли мы можем не соглашаться: а) с тем, что *все* обвиняемые совершили данное преступление; б) с тем, что вообще *кто-нибудь из них* совершил его; в) с тем, что данный проступок *преступление*; г) с тем, что оно — преступление, *предусмотренное такой-то статьей*; д) с тем, что эта мысль *достоверна* и т.д. Нужно приобрести навык быстро, иногда «моментально» находить и пересматривать *все* места, в которых возможно разногласие в данной мысли. Особенно необходим этот навык в некоторых специальностях, — например, в юридической практике спора.

Просмотрев, все места возможного несогласия с мыслью, мы отмечаем, что не согласны с тем-то в ней и с тем-то, т.е. что имеется такой-то пункт разногласия или такие-то два, три и т.д. пункта. Например, мы нашли два пункта разногласия: а) в том, что *все* обвиняемые совершили данный поступок; б) в том, что данный поступок, преступление, указываемое *такой-то статьей закона*. В подобном случае или каждый из этих пунктов становится источником особого спора (или особой части составного спора), или же мы *выбираем для спора один из них*, *наиболее для нас выгодный*, оставив в стороне остальные пункты. Обыкновенно лучше все-таки и в этом случае оговорить, т.е. по крайней мере, предварительно

установить все найденные пункты разногласия, хотя мы и спорим только об одном. Иначе молчание противник примет за знак согласия.

3. Установка пунктов разногласия делается обыкновенно тем путем, что мы, в противоположность неправильному взгляду противника в данном пункте, выдвигаем свой несовместимый с ним взгляд, как истинный. Например, вышеуказанные два пункта разногласия во взятой нами мысли можно установить так: «Я совершенно не согласен с вами. Во-первых, *не все обвиняемые совершили этот поступок; во-вторых, этот поступок не подходит под такую-то статью*». Таким образом, каждый пункт разногласия отлился в форму двух противоположных, несовместимых одна с другой мыслей: а) *все* обвиняемые совершили данный поступок, — *некоторые* обвиняемые не совершали его; б) данный поступок *подходит* под такую-то статью, — он *не подходит* под эту статью. Эти две несовместимых и борющихся одна с другой мыслей называются *тезисом* и *антитезисом* спора. Тезис — та мысль, которая выделена из спорной мысли; антитезис — мысль, выдвинутая в противовес тезису и, обыкновенно, установившая пункт разногласия. Борьба между двумя этими мыслями и составляет сущность наиболее важных правильных споров. Во взятом нами примере *тезис* будет: *все* обвиняемые совершили данный проступок; *антитезис*: некоторые обвиняемые не совершили его. *Тезис*: данный проступок подходит под статью такую-то; *антитезис*: он не подходит под нее.

4. Надо стараться всячески, чтобы антитезис (а, следовательно, и тезис) были возможно *проще* и выражены *короче*. Во всяком случае, промахом является *составной антитезис*, состоящий сразу из двух и более мыслей. Например, *тезис*: данный проступок подходит под статью одиннадцатую, *антитезис*: нет, он не подходит под нее, а *подходит под статью двенадцатую*. Тут в антитезисе *две мысли*; намечаются два пункта разногласия, причем, если мы начнем с доказательства первой мысли, нужно еще *добавочное* доказательство для второй и т.д.

В общем, составные антитезисы (как и тезисы) влекут множество неудобств, вносят обычно в спор крайнюю запутанность, сбивчивость, неопределенность. Поэтому, встретившись с ними, необходимо сейчас же *расчленить* их на составные элементарные суждения и рассматривать каждый пункт разногласия отдельно.

Установка и выбор пунктов разногласия — чрезвычайно важная часть в споре. В важных спорах их нужно производить особенно

тщательно и с полным сознанием того, что делаем. Важность их возрастает вместе с важностью спора.

Если пункт разногласия *не установлен* или даже если установлен, но составной, сложный пункт разногласия, спор ведется часто положительно «вслепую». Неправильный *выбор* пункта разногласия тоже может решить судьбу всего спора, как это бывает иногда, например, в судебных процессах.

Точно также важно в случае спора из-за мысли помнить вполне точно и отчетливо не только тезис спора, но и *антитезис его, и никогда не упускать из виду, что таковой существует*. Это не только помогает отчетливости спора, но и дает возможность легко отразить некоторые ошибочные нападения на тезис, и, когда противник тезиса «упускает из рук нападение», переходить самому в «контратаку».

Глава 4
Спор из-за доказательства

Отличие споров за мысль и за доказательство. — Начало спора из-за доказательства. — Антитезис в этом виде спора. — Сочетание одних видов спора. — Кто выбирает форму споров?

1. Однако далеко не всякий спор есть спор из-за мысли, точнее из-за истинности мысли. Очень часто мы вовсе не касаемся прямо вопроса об истинности мысли или ее ложности, но нас интересует, *как обосновывает или как опровергает ее противник. Насколько правильны его доказательства?* Иначе сказать, часто задача спора не опровергнуть или оправдать какую-нибудь мысль, а только показать, что она *не доказана противником, не оправдана или не опровергнута им*. Следовательно:

1) в результате удачного *спора из-за истинности мысли* мы приходим к выводу: эта мысль — истина или эта мысль ошибочна.

2) в результате удачного *спора из-за доказательства мысли* получаем вывод: эта мысль не оправдана нашими противниками или эта мысль не опровергнута нашими противниками. Различие в задачах спора здесь огромное.

Ведь если противник опровергнул наше *доказательство* тезиса, одно это еще вовсе не значит, что наш тезис ложен. Просто, мы, может быть, не сумели его доказать. Это бывает в спорах и вообще при доказательствах нередко. Учитель может легко

сокрушить доказательство Пифагоровой теоремы, изобретенное гимназистом «по вдохновению» в грозный час у классной доски. Но теорема Пифагора от этого ничуть не поколеблется. Учитель поставит «кол» за неуменье доказать ее, а ученик, может быть, ознакомится с «настоящим» доказательством и только. Точно так же если противник опровергает нашу мысль, но неудачно, и мы разбили его опровержение в пух и прах, одно это еще не значит, что тезис наш истинен. Может быть, наш тезис совершенно ошибочен, да противник то не умеет опровергнуть. Такие случаи бывают нередко. *Поэтому, неудачное доказательство, взятое само по себе, означает только, что человек не сумел оправдать или опровергнуть тезис, а истинности или ложности тезиса не касается вовсе.*

Для того чтобы оправдать или опровергнуть тезис, всегда нужно еще особое, специальное доказательство его истины или ошибочности[1].

2. Нарушение этого правила происходит, однако, в спорах на каждом шагу. Опровергли доказательство и думают, что этим одним уже разбили и тезис. Разбили опровержение противника против своего тезиса и думают, что доказали истинность тезиса и т.п. Например, защитник на суде разбирает доводы обвинения... Прямой и правильный вывод из этого один *«обвинение не доказано»*, но он делает иной раз вывод: тезис обвинения («подсудимый виновен») *ошибочен*. Иначе сказать, *подсудимый не виновен*. Практически это, конечно, особого значения не имеет, потому что подсудимый должен быть оправдан *и в том и в другом случае* — и за недоказанностью обвинения, и по признанной невиновности. Но логически — это грубый промах.

Спор из-за доказательства и начинается иначе, чем спор из-за мысли. Если доказательство приведено уже противником, мы прямо нападаем на него, не касаясь тезиса. Если же противник только высказал мысль, не доказав ее, а мы почему-либо не желаем нападать на саму эту мысль, а предпочитаем проверить ее основания, то мы *«требуем доказательства»* ее. Например, кто-нибудь сказал: «этот больной не выживет». Если мы не желаем пускаться в трудное иногда опровержение этой мысли, то спрашиваем собеседника: «почему вы так думаете?» Он обыкновенно проводит свои доказательства. Мы опровергаем их и, если это удалось, приходим к выводу, что мысль эта *не доказана*, и тем удовлетворяемся.

---

[1] Изредка можно для него воспользоваться и фактом опровержения доказательства данного тезиса, — но при особых условиях, о которых говорить здесь не место.

3. В споре из-за доказательства *антитезис* в большинстве случаев (когда дело идет о *достоверности* тезиса) не играет совершенно никакой роли. Поэтому, его обыкновенно и не выделяют, и не имеют в виду. Например, дан тезис: «Бога не существует». Мы выбираем спор из-за доказательства и спрашиваем: «почему вы так думаете?» Противник приводит доказательства, и дальше мы имеем дело уже с этими доказательствами и вопросом, следует из них тезис или нет. Редко может встретиться необходимость принять во внимание антитезис.

За антитезис мы беремся в таких случаях обычно лишь тогда, когда, *окончив спор о доказательстве тезиса*, например, выяснив, что доказательство ошибочно, мы переходим к *спору об истинности тезиса*. Сочетание обоих этих видов спора практикуется часто и очень желательно, если оно возможно: только обе части такого составного спора надо вести, резко разграничивая одну от другой, резко отделяя их задачи. Например, разбив доказательство в пользу тезиса «Бог не существует», приведенное противником, мы можем сказать так: «Вы видите, что доказательство это не пригодно. Мало того: можно доказать, что сам ваш тезис не выдерживает критики» или т.п. Это будет переход от спора о доказательстве к спору о тезисе, и тут придется сейчас же натолкнуться на необходимость антитезиса: «Бог существует».

4. Из всего сказанного в этих двух главах следует, что *выбор* между спором из-за мысли и спором из-за доказательства обычно принадлежит *нападающей стороне, оппоненту*. Устанавливая антитезис или приводя возражения против тезиса, он делает спор спором из-за тезиса; нападая на доказательство тезиса, если оно дано, и, требуя его, если оно не дано, он предлагает этим спор из-за доказательства. *Защитнику* же тезиса (или «держателю тезиса») обычно остается одно: *принять* предложенный спор или отказаться от него, «*отклонить спор*».

Эта особенность «нападения» в некоторых случаях и в искусных руках дает ему некоторое преимущество. Нападающий может выбрать ту форму спора, какая легче и выгоднее в данном случае для него и затруднительнее для противника. Очень часто, когда спорщик не вполне уверен, что может доказать *ложность* тезиса, хотя и убежден в ней, — он предпочитает поставить задачей спора *недоказанность* тезиса. Он выбирает спор из-за доказательства и требует, чтобы мы доказали свой тезис. Общеизвестное дело, что часто мы вполне и с полным правом уверены в истинности тезиса, но доказать ее не можем, по крайней мере доказать сейчас, сразу. Например, доказательство забыто нами, что бывает очень нередко.

Тогда нам остается или *рискнуть* все же на попытку доказательства или отклонить спор. И то и другое часто невыгодно. Между тем, если бы противник начал спорить *из-за тезиса* и сам стал приводить свои доказательства — именно доказывать ложность тезиса, — то дело его могло бы быть и проиграно.

Глава 5
Виды спора

Сосредоточенный и бесформенный спор. — Простой и сложный спор. — Спор без слушателей и при слушателях. — «Психология слушателя». — Спор письменный и устный.

1. Кроме спора из-за тезиса и из-за доказательства, есть разные другие виды спора, различимые с разных других точек зрения. Их тоже очень важно запомнить.

Бывает спор *сосредоточенный* и *бесформенный*. Сосредоточенный спор, — когда спорящие все время имеют в виду спорный тезис, и все, что они говорят или что приводят в доказательство, служит для того, чтобы опровергнуть или защитить этот тезис. Одним словом, спор вертится около одного центра, одного средоточия, не отходя от него в стороны. *Бесформенный* же спор не имеет такого средоточия. Начался он из-за какого-нибудь одного тезиса. При обмене возражениями схватились за какой-нибудь довод или частную мысль и стали спорить уже о ней, позабыв о первом тезисе. Потом перешли к третьей мысли, к четвертой, нигде не завершили спора, обращая его в ряд отдельных схваток. К концу спора спрашивают: «с чего же мы, собственно, начали спор», и не всегда могут вспомнить это. Такой спор можно назвать бесформенным. Это самый низший из подобных видов спора.

Наибольшее значение при решении какого-нибудь вопроса имеют, конечно, сосредоточенные споры. Они, в свою очередь могут вестись *беспорядочно* или *в известном порядке*, по известному плану. Бесформенный же спор всегда беспорядочен.

2. Можно вести спор вдвоем, один на один. Это будет *простой, одиночный спор*. Но часто спор ведется между несколькими лицами, из которых каждое вступает в спор или со стороны защиты тезиса, или со стороны нападения. Это будет *сложный спор*.

Сложный спор вести в порядке и правильно труднее, чем спор простой. Это само собой ясно. Нередко такие споры обращаются

в нечто совершенно несуразное. Между тем сложный спор, в общем, может иметь огромное, исключительное значение, особенно в тех случаях, где посредством спора думают приблизиться к истине. В нем лучше всего представляется возможность выслушать и взвесить все или многие доводы в пользу тезиса или против него и лучше оценить их сравнительную силу. Конечно, чтобы правильно сделать такую оценку, чтобы вынести из спора всю возможную пользу, необходим сам по себе хороший, здоровый и ясный ум, вместе со знанием обсуждаемого вопроса. Но без сложного спора и такому уму чрезвычайно редко удалось бы вполне правильно и уверенно оценить тезис. И так везде: и в науке, и в общественной жизни, и в частной жизни. Чем более выдающихся по уму и знанию людей участвует в сложном споре, чем упорнее спор, чем важнее тезис спора, тем большие могут получиться результаты, при прочих условиях равных.

Однако, как мы уже отметили выше, вести в порядке сложный спор трудно и, чем больше участников в нем, тем, чаще всего, труднее. Спор со многими участниками может сам собою «наладиться» — особенно устный спор — лишь в тех случаях, когда все участники его обладают хорошей дисциплиной ума, способностью схватывать сущность того, что говорится, и пониманием сущности задачи спора. В остальных случаях необходим *руководитель споров* — «председатель собрания» и т.п. Причем, надо сказать, *умелые руководители* споров встречаются довольно редко. Зато часто сложный спор ведется так безграмотно, что внушает отвращение к «совместному обсуждению» вопросов. К сожалению, это бывает и во время научных споров в ученых обществах. И там на редкость «безграмотные» в логическом смысле споры.

Одной из самых трудно преодолимых преград к хорошему ведению спора является у людей *неуменье* слушать другого человека. Об этом нам придется сейчас говорить подробнее.

3. И простой, и сложный спор могут происходить *при слушателях и без слушателей*. Иногда это различие имеет огромное, решающее влияние не только на характер спора, но и на *исход* его.

Присутствие слушателей, если они даже совершенно молчать не выражают никаким другим образом одобрения или неодобрения, обыкновенно действует на спорящих. Особенно на людей самолюбивых, впечатлительных, нервных. Победа при слушателях больше льстит тщеславию, поражение становится более досадным и неприятным. Отсюда большее упорство во мнениях, большая у иных горячность, большая склонность прибегать к разным увerткам и уловкам и т.п. Еще хуже, если слушатели, как часто бывает, высказывают, так или иначе, свои симпатии или антипатии, одобрение или неодобрение.

Одни выражают их улыбкой, кивком головы, и т.д. и т.д.: другие — громким смехом или «гоготаньем». Некоторые вставляют свои одобрительные или неодобрительные замечания: «Слабо!», «Верно!» и т.д. или встречают удачное, по их мнению, место аплодисментами или шиканьем (в собраниях). Иные гудят, мычат, ревут, гогочут, свистят и т.д. в меру своей некультурности. Еще ступень ниже — и выступает на сцену кулак, самый сильный аргумент невежества и тупости. Нужен исключительный характер или долгий навык, чтобы совершенно не обращать внимания на слушателей, и спорить как бы один на один. Нужно сильно «закалить себя в битвах», чтобы достигнуть этой цели. На человека нервного и не закаленного сочувствие или несочувствие слушателей всегда действует или возбуждающим или угнетающим образом.

4. В споре при слушателях, если мы, конечно, заботимся об их мнении, приходится применяться не только к противнику, но и к слушателям. Иной довод, например, годился бы без слушателей; при слушателях мы его не пустим в ход — по той или иной причине. Должны искать другого довода. От таких случаев один только шаг до особого типа спора — *спора для слушателей*.

Этот тип споров встречается очень часто, особенно в общественной жизни. Тут люди спорят не для приближения к истине, не для того, чтобы убедить *друг друга*, а исключительно, чтобы убедить *слушателей* или произвести на них то или иное впечатление. Вот, например, предвыборное собрание. Члены двух партий «сражают» друг друга. Только очень наивный человек может подумать, что они желают убедить друг друга. Они желают убедить «почтеннейшую публику» и потому подбирают, по мере разумения, такие доводы, которые понятны слушателям и сильнее всего могут на них подействовать. В серьезном споре без слушателей эти доводы, может быть, отошли бы совершенно на второй план. Или возьмем собеседования с сектантами. Ни опытный миссионер, ни опытный начетник обыкновенно нисколько и не помышляют убеждать друг друга. Это было бы несбыточным желанием. Оба пастыря заботятся только о «стаде», хотят убедить слушателей или, по крайней мере, произвести на них то или иное впечатление.

5. Кому приходится часто спорить при слушателях, тот должен ознакомиться на практике с «психологией слушателя» — предметом вообще не безынтересным. Прежде всего, надо помнить, что большинство людей очень плохо умеют «слушать» чужие слова, особенно если речь не задевает их насущных, наиболее живых и *реальных* интересов. Часто можно заметить, что даже противника споре вас попросту «не слушает», взор его рассеянно

блуждает или устремлен рассеянно вперед. Или же по лицу видно, что он думает «о своем».

Но это не значит, что он вам не будет возражать. Он выхватит из ваших слов какую-нибудь случайно задевшую его мысль, которую одну только может быть, и слышал, и идет в нападение. От «слушателя» же спора можно ожидать и еще менее. Но если человек даже старается внимательно слушать, это еще не значит, что он «слышит», т. е. понимает *сущность* того, что вы говорите. Если дело не касается предмета, который он знает, как «дважды два четыре», и, если он при этом не заинтересован живейшим образом в теме ваших слов, он может совершенно не уловить сущности даже очень короткой реплики, в несколько фраз. Не говорю уже о речах. Мне случалось проверять на опыте, сколько и что вынес слушатель небольшой речи среднего оратора. Оказывается, очень немногие могут восстановить логический ход ее и довольно редкие могут уловить ее главную мысль, схватив ее сущность.

Из-за этого несчастного «неуменья слушать» друг друга многие споры обращаются в нечто невообразимо-нелепое, в какой то ужасающий сумбур. Что касается простого слушателя, не участвующего в споре, его положение обыкновенно еще хуже. Исключая знатоков данного вопроса, живо заинтересованных спором, большинство часто поистине «хлопает ушами». Среди этого большинства можно выделить два главных типа слушателей. Одни явились с предвзятым мнением, симпатиями, антипатиями. Другие — не имеют никакого мнения по данному вопросу или не имеют «*твердого*» мнения. Первые будут поддерживать «своего», ему сочувствовать, ловить его мысли, какие в силах уловить, и не слушать или явно пристрастно слушать его противника. Вторые — будут судить о ходе спора главным образом *по внешним признакам*: по авторитету, по уверенному тону одного, по робости возражений другого, по отношению к спору «знатоков предмета» и т.д., и т.д. И у первых и у вторых мысль работает очень мало. Эта *пассивность мышления* у большинства слушателей устного спора наблюдается всюду, от митинговых споров до споров в ученых обществах. Она делает часто аудиторию действительно похожей на «панургово стадо». С этой особенностью приходится считаться каждому, кто спорит при слушателях и придает им значение. Она же является необычайно благоприятной почвой для воздействия всевозможных софистов.

То же, хотя и в меньшей степени, можно сказать и о большинстве *читателей*. Умение читать — далеко не частая вещь. Иной читает очень много и усердно, а выносит очень мало, да еще превратно понятое.

6. *Спор устный* и *спор письменный* также сильно отличаются во многих отношениях.

В устном споре, особенно если он ведется при слушателях, часто очень важную роль играют «внешние» и психологические условия. Тут огромное значение имеет, например, внушение: внушительная манера держаться и говорить, самоуверенность, апломб и т.д. Робкий, застенчивый человек, особенно не привыкший спорить при многочисленных посторонних слушателях, всегда проиграет по сравнению с самоуверенным или даже иногда наглым (при прочих условиях, конечно, приблизительно сходных). Затем огромное преимущество в устном споре получает быстрота мышления. Кто скорее мыслит, «за словом в карман не лезет», находчив, тот при одинаковом уме и запасе знаний всегда одолеет противника в устном споре. Большое преимущество в устном споре при слушателях имеет также уменье говорить метко и остроумно и т.д. Все эти внешние преимущества или совсем уничтожаются в письменном споре, или сглаживаются, и более может выступить на первый план внутренняя логическая сторона спора.

7. Письменный спор, если взять его вообще, гораздо более пригоден для выяснения истины, чем устный. Поэтому, научные устные споры, например, в научных обществах довольно редко имеют большую научную ценность. Тут тоже обычное неуменье слушать, поглощение верблюда и оценивание комара и т.п., как во всех сложных спорах. Но зато письменный спор имеет другие недостатки. Он тянется слишком долго — иногда несколько лет. Читатели (занимающие здесь место слушателей) успевают забыть его отдельные звенья, и не всегда имеют время и возможность восстановить их в памяти. Этим иногда широко пользуются спорящие для безнаказанного искажения мыслей противника, для ответов не по существу и т.д. и т.д. Еще хуже, когда спор ведется не на страницах одного издания, а в двух или нескольких различных изданиях. Во многих случаях нам доступно только одно издание, и, поэтому поневоле приходится судить о ходе спора по ответам одной только стороны. Тут злоупотреблений не оберешься. Особенно любопытны в этом отношении некоторые газетные споры. Иногда прочтешь одну газету: из нее видно вполне ясно, что в споре А. поразил Б. насмерть. Кто читает другую газету, в которой пишет Б., тот вынесет впечатление, что, несомненно, Б. «раздавил» А., как пигмея. Читатели каждой из газет верят «своему» автору своей газеты. Но кто потрудится как следует прочесть спор в обеих газетах и сравнить доводы, тот иногда поразится «мастерством» обоих спорщиков. Оба пропускают мимо самые существенные доводы

противника и цепляются за мелочи; искажают мысли противника; опровергают возражения, которых он не делал и т.д. — и все это тоном победителя. Так что «дорогой читатель» поневоле вводится в заблуждение.

Глава 6
Виды спора
(продолжение)

Различия спора по мотивам и их важность. — Спор для проверки истины. — Споры для убеждения. — Спор из-за победы. — Спор-спорт. — Спор-игра.

1. Чрезвычайно важны различия споров, зависящие от *различия* целей, которые ставят себе спорщики, от *различия мотивов*, по которым вступают в спор. Рассматривая споры по их целям, можно выделить *пять* наиболее важных *типов спора*. Каждый из этих типов имеет свои особенности по отношению а) к выбору тезиса и доводов, б) к желательности того или иного противника, в) к допущению или недопущению сомнительных приемов спора.

2. Спор может служить средством для разъяснения истины, для *проверки* какой либо мысли, *для испытания* обоснованности ее. Например, мы защищаем какую-нибудь мысль от нападений противника, главным образом, желая посмотреть, какие возражения могут быть сделаны против нее и насколько сильны эти возражения. По словам Г. Спенсера: «чем более мы любим правду и чем менее мы дорожим победой, тем пламенней мы желаем узнать, почему наши противники думают не так, как мы». Или наоборот, мы нападаем на мысль с целью узнать, что можно сказать в ее пользу. В истине же ее или ложности, на самом деле, обыкновенно, вовсе не уверены.

Этот тип спора в *смешанных* формах встречается довольно часто, иногда даже и не у интеллигентных людей. *Начинают* спорить, чтобы послушать, что можно сказать против такой-то мысли в ее пользу. Но в чистом виде он редко выдерживается до конца. Обыкновенно в пылу спора, например, после меткого удара противника, мы начинаем сражаться уже не для расследования истины, а для самозащиты и т.д. При этом иногда люди горячатся до того, что получается впечатление, что они самые пламенные и фанатичные приверженцы мысли. Бывает, что после такого спора и сами они начинают веровать в эту мысль, хотя бы в споре были даже и разбиты.

3. В чистом, выдержанном до конца виде, этот тип спора встречается редко, только между очень интеллигентными и спокойными людьми. Если сойдутся два таких человека, и для них обоих данная мысль не кажется уже совершенно готовой и припечатанной истиной, и оба они смотрят на спор, как на средство проверки, то спор иногда получает особый характер какой-то красоты. Он доставляет, кроме несомненной пользы, истинное наслаждение и удовлетворение, является поистине «умственным пиром». Тут и сознание расширения кругозора на данный предмет, и сознание, что выяснение истины подвинулось вперед, и тонкое, спокойное возбуждение умственной борьбы, и какое-то особое, эстетическое, интеллектуальное наслаждение. После такого спора чувствуешь себя настроенным выше и лучше, чем до него. Даже если нам приходится «сдать позицию», отказаться от защищаемой мысли и т.д., некоторое неприятное сознание этого совершенно может отойти на задний план по сравнению с другими впечатлениями. Такой спор есть по существу *совместное расследование истины*. Это высшая форма спора, самая благородная и самая прекрасная.

4. Естественно, что и все особенности ее соответствуют этому. Тезис берется из области, интересующей обоих спорщиков. Приемы такого «проверочного спора» чисты и безукоризненны, потому что раз идет дело об исследовании истины, сама потребность в нечистых приемах естественно отпадает. Доводы берутся самые, по нашему мнению, сильные с точки зрения их истины и каждое новое возражение вызывает только новый интерес. Наконец, желателен противник, более сильный, чем мы в данном вопросе, или приблизительно равный по силам или, во всяком случае, не слишком слабый. Слабость противника лишает спор всей прелести и значительной доли пользы.

«Проверочные споры», особенно смешанные, применялись нередко авторами, учеными и т.д., которые, прежде чем пустить пришедшую им в голову мысль в печать, считают нужным проверить ее сперва в устном обмене мыслями. Это вполне целесообразный прием. Деятель, желающий провести какое-нибудь мероприятие, подвергает его предварительному обсуждению и спорам, чтобы вслед за этим, взвесив все pro et contra, или отказаться от него, или видоизменить, или осуществить без изменений и т.д. Такие споры обычно имеют характер сложных.

5. Спор может иметь задачей не проверку истины (истина уж нам известная), а *убеждение в ней противника*. Такого рода спор является уже сравнительно низшею формой спора. В нем в свою очередь можно различать два наиболее важных оттенка, разные

по ценности: а) спорящий может убеждать противника в чем-либо, в чем сам глубоко убежден (тут задача иногда самая бескорыстная: только сделать другого «соучастником истины»); б) но спорящий может убеждать и вовсе не потому, что уверен в истине того, что защищает, или в ложности того, на что нападает. Он убеждает потому, что «так нужно», «так полезно» для какой-нибудь цели. Иногда это цель хорошая, иногда глубоко эгоистическая, но, во всяком случае «посторонняя».

Каков бы ни был оттенок спора для убеждения, спор этот всегда отличается от чистого спора первого типа. Прежде всего, разумный человек принимается спорить здесь лишь о таком тезисе, в истинности которого *можно убедить* противника. Иначе — не стоит и время тратить. Тут интересен для убеждающего не тезис, а противник, примет ли он этот тезис или нет. Противник сильный обыкновенно вовсе не желателен, это нас раздражает, как лишняя помеха. Новое возражение в чистом споре этого типа тоже не вызывает ни удовольствия, ни интереса. Тоже лишняя помеха.

Приемы в этом типе спора тоже часто нельзя назвать чистыми. Даже в более высоких оттенках такого спора, когда дело идет о том, чтобы убедить человека в истинности того, что мы считаем истиной, далеко не всегда соблюдается чистота приемов. Когда противник не желает «убеждаться», не всякий подумает: «Не убеждаешься в истине — ну, значит Бог с тобой. Сам себе вредишь» или «значит, нечего с тобою и разговаривать». Иные не так легко примиряются с неудачей; другие — слишком любят ближнего своего, чтобы лишить его истины, и, поэтому не прочь пустить в ход, во славу истины, некоторые уловки. Например, почему не подмалевать какого-нибудь факта, не придать ему несколько подробностей, которые судьба забыла ему придать? Почему не смягчить или не усилить краски? И так ли уже вредны маленькие софизмы, если цель хорошая и большая? Подобные любители ближнего и истины рассуждают так: «Вот человек хороший, который не хочет принять истины, и барахтается, когда я хочу навязать ему ее. Как оставить бедного в заблуждении? Возьму-ка я себе грех на душу и т.д.». Но это благодетели мягкого характера. Есть и люди более суровые и решительные, вроде знаменитых воевод Добрыни и Путяты: «Добрыня крести огнем, а Путята мечом».

6. Если некоторые спорщики первого оттенка не стесняются в приемах, то совсем уже отбрасывают обыкновенно стеснения спорщики второго оттенка, которые хотят убедить в истинности или ложности мысли не потому, что сами в них верят, а потому, что *нужно* убедить. Таковы, например, многие официальные проповедники

разных истин, учений, религий, сект, агитаторы и т.д. Нужно войти в их положение: их обязанность убеждать, между прочим, и путем споров. Хочешь, не хочешь — убеждай. Или возьмем, например, купца. Ему очень важно убедить в хорошем качестве товара, или в том, чтоб была принята выгодная ему мера. Как тут обойтись без помощи кривды. Сильный противник при этом оттенке спора часто предмет страха и ненависти, каждое новое сильное возражение-рана в сердце. Чем тезис легче для убеждения, тем лучше. Чем прием сильней действует, тем он желательнее. Такие тонкости, как честность приема или не честность, не к месту: «миндальничанье».

7. Еще ниже часто стоит спор, когда цель его не исследование, не убеждение, а просто *победа*. И тут бывают различные виды искателей победы. Одни ищут побед потому, что им дороги лавры в словесных битвах, прельщает слава «непобедимого диалектика». Другие ищут побед потому, что им *надо* победить в споре. На то они и призваны, чтобы побеждать. Например, миссионер в собеседованиях с сектантом *должен* победить. Или представитель партии в митинговом состязании. Он *должен*, если не убедить, то победить. Дешевые лавры или не дешевые, кухонные или какие угодно, но должны увенчать их головы: провал недопустим. Само собою разумеется, что в подобных спорах часто приемами не стесняются. A la guerre comme a la guerree. «Победителей не судят». Лишь бы победа была поэффектнее. Кстати, только в подобных спорах часто необходим и такой жалкий прием, как «оставить за собой последнее слово». Кто искренний любитель словесных битв и лавров, тот иногда ищет «достойных противников», как некогда рыцари искали достойных противников на турнирах. Лавры над «мелочью» не прельщают. Спорщик помельче предпочитает дешевую, но верную победу над слабыми противниками трудным и сомнительным победам над противниками сильными. Если же кто должен побеждать «*по должности*», «по обязанности», тот чаще всего отдыхает душою и исполняется веселой бодрости при встрече с противником слабым, всячески ускользая от чести встретиться с сильным противником. «Удались от зла и сотворишь благо». С доводами в этом споре обычно еще менее церемонятся. Часто и разбирать «тонкости» не считают нужным: не все ли равно, чем хватить противника — шпагой по всем правилам или оглоблей против всяких правил. Суть-то ведь одна. Что касается тезисов, то тут больше, чем где-либо различаются «благодарные» тезисы, при споре о которых можно, например, «блеснуть диалектикой» и т.д., и «неблагодарные тезисы», требующие очень серьезного отношения и кропотливых

доказательств. Верят ли спорщики в истинность тезиса или не верят, дело совершенно второстепенное.

Само собою разумеется, что споры этого типа ведутся чаще всего перед слушателями. Если случится вести подобный спор без слушателей, и он пройдет для спорщика «блестяще», то иной спорщик, долго переживая воспоминание о «блестящих ходах», им сделанных в споре, будет с тоскою сожалеть, что при них не было достойного слушателя: испорчена половина удовольствия победы. Сколько искусства «пропало даром!»

Само собой разумеется также, что в обоих последних типах спора — и в споре для убеждения, и в споре для победы, спорщики часто пользуются не столько логикой, не доводами рассудка, сколько средствами *ораторской* убедительности: внушительностью тона, острыми словами, красотой выражения, возбуждением нужных чувствований и т.п. бесчисленными средствами могучего ораторского искусства. Конечно, об истине и логике при этом меньше заботятся, чем было бы нужно.

8. Четвертый, не столь яркий и определенный тип спора, но встречающийся довольно часто — *спор ради спора*. Своего рода искусство для искусства. Спорт. Есть любители играть в карты, есть любители спора, самого процесса спора. Они не стремятся определенно или сознательно к тому, чтобы непременно победить, хотя, конечно, надеются на это. Скорее их заставляет вступать в спор некоторое «влеченье, род недуга». «Зуд к спору». Они похожи на некоего Алексея Михайловича Пушкина, о котором можно прочесть в «Грибоедовской Москве» Гершензона: «С утра самого искал он кого-нибудь, чтоб поспорить, доказывал с удивительным красноречием, что белое — черное, черное — белое». Иные прямо похожи на ерша из «Конька-Горбунка».

> Будьте милостивы, братцы,
> Дайте чуточку подраться.

Такой «спортсмен» не разбирает часто из-за чего можно спорить, из-за чего не стоит. Готов спорить за все и со всяким, и, чем парадоксальнее, чем труднее для отстаиванья мысль, тем она для него иногда привлекательнее. Для иных вообще не существует парадокса, который они не взялись бы защищать, если вы скажете: «нет». При этом они становятся часто в самые рискованные положения в споре, так сказать, висят в воздухе, «опираясь только большим пальцем левой ноги на шпиц колокольни» и, чтобы как-нибудь сохранить равновесие и извернуться, громоздят парадокс на парадокс,

прибегают к самым различным софизмам и уловкам. Сегодня такой спортсмен доказывает, что А есть Б, и так горячится, как будто это само святое святых его души. Завтра он будет доказывать, что А не Б, а В, и также горячиться. Конечно, чаще всего встречаются менее крайние представители этого типа, но наблюдать его можно нередко, особенно среди молодежи.

9. Совершенно не встречается теперь в *чистом* виде пятый тип спора: *спор-игра*, *спор-упражнение*. Сущность этого типа выражена в его названии. Он процветал, в древнем мире, особенно в Греции. Вот как описывает эту игру Минто в своей логике (изд. IV, 6-7). «Спорят двое, но они не излагают по очереди своих воззрений в целых речах, как это делается в теперешних дебатах. У древних греков один из собеседников только предлагал вопросы, другой только давал ответы. Отвечающий мог говорить исключительно «да» или «нет», разве иногда с небольшим разъяснением. Спрашивающий, со своей стороны, должен был предлагать только такие вопросы, которые допускают лишь простой ответ: «да», «нет». Цель спрашивающего — вынудить у собеседника согласие с утверждением, противоречащим тезису, который тот взялся защищать, т.е. привести его к противоречию с самим собою. Но так как только очень глупый собеседник мог бы сразу попасть на эту удочку, то спрашивающий предлагал ему общие положения, аналогии, примеры из обыденной жизни, вел его от одного допущения к другому и, наконец, составляя их все вместе, принуждал его самого признать свою непоследовательность».

Глава 7
Условия для начала спора

Осведомление в споре. — Спор об определениях. — Различные исходы, если выяснится разница в определении важных понятий. — Пригодность тезиса. — «Общая почва». — Выбор противника. — Соответствие тезиса противнику и слушателям спора.

1. Все, что мы говорим (или пишем) в споре, должно служить главным образом для трех целей:

1) для оправдания своих мыслей или
2) для опровержения мыслей противника или
3) для осведомления.

Осведомление — очень важная часть в споре и в искусных руках — незаменимое оружие. Очень жаль, что им слишком мало пользуются, и не умеют пользоваться. Осведомление в споре то же, что разведка при военных действиях. Без нее нельзя уверенно ни нападать, ни защищаться.

Применяется осведомление в самых различных случаях, например, обыкновенно, без него невозможно выяснить тезиса, точнее того, как понимает тезис наш противник; нельзя выяснить доводов противника и т.д. Часто оно служит подготовкой к нападению и в другом смысле: мы стараемся узнать взгляды противника на тот или иной предмет, чтобы потом опровергать его тезис или оправдывать свой, опираясь на его собственные взгляды и т.д. и т.д. Одним словом, применение самое разнообразное.

Осведомляемся мы тоже самыми различными способами. Чаще всего в устном споре для этого употребляются вопросы и ответы. Но можно прибегать (а в письменном споре очень часто приходится прибегать) к другим способам осведомления: просматривать, например, другие сочинения или слова автора, сопоставлять его мысли, высказанные в различное время, и т.д.

2. Первая задача осведомления в споре и самого спора — выяснить, как понимает ваш противник спорный тезис, если мы этого вполне точно не знаем. Надо никогда не забывать этой задачи и на осведомление не скупиться. Только следует избегать слишком сухой формы осведомления, не «отбивать» в обычном споре выясняющие вопросы по «пунктам» и т.п. Так иногда можно и запугать противника: сбежит.

Такая форма осведомления пригодна лишь при упражнениях в споре, да в научных спорах, где сухая точность не мешает. Вообще же следует применять «осведомление путем вопросов» в легкой, естественной, разговорной, по возможности незаметной форме. Этому значительно помогает практика.

3. Особенно трудный пункт для осведомления — смысл того или иного слова, как понимает его противник. Очень часто у него чрезвычайно смутное представление о смысле данного слова, хотя иногда он сам уверен, что отлично понимает это слово. Тогда приходится как-нибудь заставить его «определить» слово, хотя бы приблизительно. Иногда же противник понимает слово так, а мы иначе. В этих и в подобных случаях нередко возникает *спор об определениях* слова, обыкновенно более или менее трудный, часто — нерешительный. В конце концов, спорщики могут и не дойти до спора о тезисе или о доказательстве тезиса, и истратить все время и силы на *спор об определениях* какого-нибудь слова из тезиса.

Такие «*споры об определениях*», если ведутся не глупыми людьми, бывают нередко очень полезны для обоих спорщиков. Они неожиданно раскрывают иногда наше невежество в вопросах, в которых мы о нем и не подозревали. Они рассеивают туманность мышления и обыкновенно вносят некоторый порядок и точность в мышление. Но если спор о тезисе или о его доказательствах для нас важен и интересен, конечно, надо по возможности сокращать споры об определениях, требуя от определения только такой степени точности, без какой нельзя вести *данного* спора. Надо помнить, что дать *вполне точное и бесспорное* определение слова возможно далеко не для всех слов. В самой науке существует множество слов, смысл которых определяется различно, и нет для них такого определения, на котором сошлись бы все. Так что, если требовать в обычном споре «безукоризненного» определения, то можно спорить до бесконечности. Нужно только *достаточное* для данного спора определение. Когда оно достаточно? На это может ответить лишь здравый смысл и логический такт.

4. Если мы и противник наш ясно понимаем смысл слова, но различно, то часто лучше всего кому-нибудь «поступиться» своим определением или же совсем отбросить спорное слово, заменив его другим, более подходящим словом или выражением. Положим, например, я хочу опровергать тезис: «логика практически бесполезна». При выяснении его оказывается, что противник понимает слово «логика» совсем иначе, чем я. Он называет логикой теорию познания, а, по-моему, логика — наука о доказательствах, о видах их, правилах, ошибках и т.д., и т.д. Когда выяснилось это различие понимания, перед нами четыре исхода: а) можно затеять *спор об определениях*. Но это дело в данном случае безнадежное. Существует много научных определений логики, но нет ни одного, которое можно было бы счесть общепризнанным. Значит, спорить о них можно без конца; б) Можно просто *отказаться* от спора. «Вы понимаете задачи логики так, я — иначе. Значит, нам не стоит и спорить. Все равно ни до чего не доспоримся»; в) Я могу поступиться своим определением. «Хорошо, примем *ваше* определение. Но даже и тогда ведь необходимо логику практически полезной»; г) Я могу отбросить совсем слово «логика» и заменить его другим выражением, соответствующим моей мысли. «Дело тут не в названиях. Для меня здесь неважно, как мы назовем учение о доказательствах — логикою или как-нибудь иначе. Я ставлю вопрос иначе: признаете ли вы, что *учение о доказательствах* практически полезно», и, если противник примет такую постановку вопроса, может возникнуть спор по существу.

5. Когда тезис выяснен, спорщикам лишний раз представляется случай решить, вступать ли в спор из-за этого тезиса с данным противником или лучше отказаться от спора. Этим случаем не следует пренебрегать, если спор не необходим, и не имеет для нас характера спорта. Спорим ли мы для исследования истины, или для убеждения, или для победы, каждый из этих видов спора предъявляет свои особые требования к тезису и к противнику, и, если тезис и противник не соответствуют им, от спора лучше отказаться. Если нам важно осветить какой-нибудь вопрос в споре, мы не будем тратить время на споры с невежественным в этом вопросе противником или спорить из-за «неинтересного» или явно достоверного или явно нелепого тезиса. Когда мы предполагаем убеждать кого-нибудь, надо сперва спросить себя, имеется ли «общая почва» для спора с противником, т.е. такие общие для нас обоих мысли, на которые можно опереться в доказательстве данного тезиса.

Иногда приходится на этот счет «позондировать» противника путем осведомления. Без общей почвы с помощью честного спора не убедить. Когда спорят «для победы», опытный «любитель лавров» тщательно избегает, по возможности, «неблагодарных» для спора тезисов и противника, «сомнительного» по силе. Только спортсмен спора готов схватиться с любым противником, и из-за любого тезиса. Ему «лишь бы поспорить».

Существуют такие тезисы, о которых серьезный спорщик при обычных условиях никогда не спорит. Таковы, например, недоказуемые тезисы. Таких не мало. Противник, например, утверждает, что совершил поступок по такому-то мотиву. Я же глубоко уверен, что он совершил его по другому мотиву. Однако, спор об этом, обычно, невозможен. Противник не может оправдать свой тезис, я не могу его опровергнуть. Или, например, тезис: «это здание в высшей степени красиво». Как *доказать* этот тезис? «Красота» не доказывается, а чувствуется, «раскрывается». Одним словом, «о вкусах не спорят». Не станет обычно спорить серьезный человек о пустяках — «*из-за выеденного яйца*», как говорят иногда. Особенно, если есть вопросы первостепенного значения, важные и значительные. Когда имеются очень важные интересы, а спорят, опуская их, из-за мелочей, «из-за чепухи», то спор называется *византийским спором*. Такими спорами богата всякая кружковщина, пережившая медовый месяц объединения. В них впадает обмелевшая наука, вроде старой схоластики, опускавшей под конец важнейшие вопросы богословия и серьезно спорившей иногда о том, был у Адама пуп или нет, и, что раньше сотворено, курица или яйцо.

6. Что касается лиц, с которыми предстоит вступить в спор, то тут часто приходится делать еще более строгий выбор, если, конечно, есть возможность уклониться от спора. Мудрость всех веков и народов предостерегает от споров с глупцами. Бесчисленные изречения и поговорки посвящены этому правилу, плоду

Ума холодных наблюдений
И сердца горестных замет.

Такой спор редко приносит пользу. Не следует, конечно, без нужды спорить с грубым и дерзким человеком. Один остроумный мыслитель (Монтень) пишет: «Я вынесу грубые замечания друзей: ты глуп, ты бредишь и т.п.». «Я люблю людей, выражающихся смело, куда мысль, туда и слова». «Надо укрепить и закалить слух против изнеженности церемонных слов». «Я люблю мужественное и сильное общество» и т.д. Конечно, в этом есть доля правды. Но пределы такой «мужественности» зависят от вкуса, и, что позволительно между «мужественными» *друзьями*, то не принято и недопустимо, когда споришь просто со знакомым или незнакомым человеком. Такой спор иногда то же, что поединок с оглоблей против шпаги.

7. К числу нежелательных спорщиков относятся явные софисты, с которыми спорить без нужды можно лишь тогда, когда мы знаем, что можем «проучить» их, задав им словесную встрепку. Имеется и еще много лиц, с которыми не следует спорить. Всех не перечислить. Есть люди положительно *неспособные к правильному спору*. Вот два типа таких спорщиков: «Спорить с ним я никогда не мог. Он не отвечает на ваши возражения, он вас не слушает. Только что вы остановитесь, он начинает длинную тираду, по-видимому, имеющую какую-то связь с тем, что вы сказали, но которая на самом деле есть только продолжение его собственной речи». (Лермонтов, Княжна Мэри, гл. 1). Еще ужаснее, хотя и реже, «истеричный спорщик». Он постоянно забывает тему спора, хватается за отдельные слова, кидается от мысли к мысли, перебивает противника, не дает буквально слова сказать, а при попытках вставить слово кричит: вы не даете мне говорить. Он постоянно бросает в азарте грубые, но бездоказательные обвинения: «ты сам не понимаешь, что говоришь, ты непоследователен», «ты меня не слушаешь, а говоришь Бог знает что» и т.д. При этом настоящий «истерик» может оставаться в полной уверенности, что спорит «хорошо и правильно», и с чистой совестью обвинять противника, что тот «не умеет спорить». В конце концов, оглушенный, недоумевающий, иногда оскорбленный

противник, имевший несчастье вступить в такой спор, уходит, оставляя поле битвы «торжествующему победителю».

8. Надо заметить, что иногда спор *навязывается*, *провоцируется*, чтобы привести его к ссоре или какой-нибудь еще более скверной цели. Подобные провоцированные ссоры носят на французском языке старинное название «Querelle d'Allemand». Название это толкуется самими французами различно. Наиболее вероятное толкование его — «*немецкая ссора*».

Под конец надо напомнить мудрое правило из Евангелия: «не мечите бисера вашего перед свиньями, да не попрут его ногами и, обратившись, да не растерзают вас». Конечно, нередко честный человек обязан мужественно идти на спор, хотя бы и ждало его растерзание свиньями. Но никто станет делать этого без необходимости. Быть готовым жертвовать собой — и должно и прекрасно, но жертвовать за ломаный грош — не умно. И если пришлось уже вступить в такой спор, то надо помнить, что споришь «со свиньей» и что она особенно не любит жемчуга.

9. Иногда и тезис, сам по себе подходящий, и противник сам по себе такой, что с ним можно спорить. И, тем не менее, глупо вступить с ним в спор без необходимости. Это тогда, когда *тезис не подходит к противнику*. Чаще всего, когда тезис таков, что доказательство его не может быть понято противником или (если спор для слушателей) слушателями. *Чем невежественнее или глупее человек, тем менее он способен понять и принять какую-нибудь сложную мысль или сложное доказательство*. «Попробуйте надеть на руку перчатку с четырьмя пальцами. Ваше затруднение будет совершенно одинаково с затруднением вложить какое-нибудь сложное понятие в голову, лишенную соответственной сложной способности» — говорит Спенсер. При этом такая неспособность обычно глубокой самоуверенностью мысли и самодовольством. Чем невежественнее или тупее или уже человек, тем, при прочих условиях равных, он более уверен, что истина «у него в кармане», что «что все это очень просто и ему отлично известно». Ему и в голову не приходит оскорбительная для него мысль, что он «не дорос» до понимания сложной мысли или сложного доказательства; раз они для него не подходят, значит, вина в них. В виде иллюстрации Спенсер приводит в пример «старого морского офицера, который, проведя жизнь на море, не имел возможности слушать концерты и оперы... Когда за столом заходит речь о концерте, он пользуется случаем выразить свою нелюбовь к классической музыке и едва скрывает свое презрение к тем, кто слушает ее. Наблюдая его умственное состояние, вы видите, что вместе с отсутствием способности усваивать сложные музыкальные

комбинации, в нем нет и сознания этого отсутствия, он не подозревает даже того, что подобные сложные комбинации существуют, и, что другие обладают способностью оценивать их» (Изучение социологии, VI).

10. Вот почему честный спор с подобными людьми о подобных вопросах невозможен, нелеп. Когда мы хотим убедить такого человека, то делаем попытку вложить десять фунтов чаю в фунтовую банку. Зато для софиста в подобных случаях — открытое поле действия. Вместо сложной истинной мысли он подсунет ложную простую и вполне понятную мысль, по плечу собеседнику, и подкрепит ее ложным, но простым и понятным доказательством, и вы будете побеждены — если не прибегнете тоже к уловкам и софизмам.

Вот почему так труден спор о сложных государственных, общественных и т.д. и т.д. вопросах. Чем важнее вопрос, тем он, обычно, сложнее, требует больших знаний и большей способности к сложным размышлениям и выводам; решение его требует более сложных доказательств. Естественно, например, что юноша, только что севший на университетскую скамейку и обычно довольно невежественный или схвативший «по верхам» несколько сведений из науки, но именно поэтому уверенный, что «вся истина у него в кармане», притом обыкновенно не развивший в себе еще как следует способностей к сложному мышлению, — неподходящий противник в подобном честном споре. Еще менее подходит невежественный и темный человек. Любой софист, достаточно умелый, нахальный и умеющий «говорить горячо» может при случае победить вас при таких слушателях, если вы не пойдете сколько-нибудь по его стезе.

11. Наконец, есть еще одно неизбежное условие правильного, полезного спора. Оно очень просто и довольно естественно: *надо знать то, о чем споришь*. Но собственный опыт читателя может указать ему, насколько часто оно, условие, выполняется... Особенно в юности! И это во все века и у всех народов, где только имеются пылкие спорщики. Не говорю уже о «запойных спорщиках», какие встречаются у нас... В Греции, говорят, некоторые софисты преподавали искусство спорить о том, чего не знаешь. У нас склонны к мысли, что «изучение» вообще вещь излишняя и докучная, когда можно прямо хватать быка за рога,

> Природа надобна певцу, а не ученье.
> Он, не учась, учен, коль придет в восхищенье.

К чему «искусство», когда у нас есть и без этого некоторая, так сказать, врожденная виртуозность в этом деле. Напоминаю слова Достоевского.

«Если бы, например, он (русский спорщик этого типа) встретился с Либихом[1], хоть в вагоне железной дороги, и если бы только завязался разговор о химии и нашему господину удалось бы к разговору примазаться, то, сомнения нет, он мог бы выдержать самый полный ученый спор, зная из химии всего одно только слово: *химия*. Он удивил бы, конечно, Либиха, но кто знает — в глазах слушателей остался бы, может быть, победителем. *Ибо в русском человеке дерзости его ученого языка нет пределов*».

(«Дневник писателя». XV. Нечто о вранье). (Курсив мой — С.*П.*)

Интересно, что подобный спор не только удовлетворяет спорщика, но по замечанию Достоевского, даже повышает как-то его уважение к себе. И это приводит великого изобразителя русской души и жизни в недоумение.

«Вот это-то уважение к себе и сбивает меня с толку. Что есть дураки и болтуны, конечно, тому нечего удивляться, но господин этот очевидно был не дурак. Наверно тоже не негодяй, не мошенник; даже очень, может быть, что честный человек и хороший отец. Он только ровно ничего не понимал в тех вопросах, которые взялся разрешить. Неужто ему не придет в голову через час, через день, через месяц: «Друг мой Иван Васильевич (или кто бы там ни был) — вот ты спорил, а ведь ты ровно ничего не понимаешь в том, о чем трактовал. Ведь ты это лучше всех знаешь. Ты вот ссылался на естественные науки и математику, а ведь тебе лучше всех известно, что ты свою скудную математику из твоей специальной школы, давно забыл, да и там-то не твердо знал, а в естественных науках никогда не имел никакого понятия. Как же ты говорил? Как же ты учил? Ведь ты же понимаешь, что только врал, а между тем до сих пор гордишься собою. И не стыдно это тебе?» (Там же).

Услышав эти слова великого писателя, Иван Васильевич, вероятнее всего, стыдливо усмехнется себе в бороду, но вряд ли заречется. Болезнь трудноизлечимая.

Глава 8
Наши доводы в споре

Соответствие задачам спора. — Изложение доводов. — Иностранные слова. — Нахождение доводов. — «Натасканные спорщики». — Отработанные доводы. — Слабые доводы.

1. Выбор доводов, как уже вскользь упоминалось не раз, определяется *задачами*, которые мы ставим спору. Желая *проверить истину* какой-нибудь мысли, мы выбираем в пользу ее

[1] Знаменитый химик.

самые сильные *с нашей точки зрения* основания. Желая *убедить* кого-нибудь, выбираем доводы, которые должны казаться наиболее убедительными *ему*. Желая *победить* противника, выбираем доводы, которые более всего могут поставить его в затруднение. В споре для убеждения *слушателей* мы приспособляем выбор доводов не столько к противнику, сколько к слушателям и т.д. Неуменье принимать в расчет задачи спора при выборе доводов — промах, безграмотность в споре. Между тем многие делают этот промах. Они, например, совершенно «не считаются» с развитием противника, его специальностью, его «психологией» и искренно удивляются и негодуют, что довод, столь очевидный и сильный *для них самих*, не замечен, отвергнут или даже высмеян противником. Нельзя винить за это юность. Но в людях зрелого возраста это один из признаков «узости горизонта» или же «полного незнания жизни»; склонности всюду «прикидывать свой аршинчик» и наивной уверенности, что он общеобязателен.

2. Споры для убеждения (честные споры) требуют не только *выбора* доводов, соответственного противнику или слушателям, но и соответственного *изложения* доказательства. Вот для примера небезынтересные указания, как аргументировать перед темной крестьянской аудиторией, сделанные человеком, имевшим в этом отношении большой опыт.

«Быстрая смена мыслей, тем более сложных, в речи перед такими слушателями совершенно недопустима. Люди, не привыкшие мыслить, могут проследить лишь медленную смену мыслей. Это так же, как не может быстро бегать человек, не привыкший ходить».

«Мысли надо излагать каждую в отдельности. Все второстепенное, всякие подробности, всякие оттенки надо по возможности отбрасывать, чтоб не затемнить главного. Сложная связь мыслей нетерпима».

«С внешней стороны — надо говорить не быстро, а «редко», чтобы люди могли понимать и улавливать слова. Всякая мысль должна быть, по возможности, низведена к своему вещественному и еще лучше житейски близкому первоисточнику. Житейские сравнения (пусть даже грубоватые) положительно необходимы. Мыслить вещественно-образно — свойство всякого малоразвитого ума...»

(Кондурушкин).

Кто сознает, насколько верны эти слова, тот достаточно оценит красноречие многих «ораторов в спорах перед крестьянами».

3. Надо помнить, однако, что правило соответствия речи пониманию тех, для кого она предназначена, исполняется и вообще довольно плохо. Иногда от недомыслия. Человек, например, искренно убежден, что чем больше насажает в речь иностранных

слов, тем это красивее, эффективнее, «благороднее» или больше выказывает его образование и ум.

И он иногда не ошибается в эффекте, если имеет в виду слушателей и читателей, не привыкших мыслить, наслаждающихся трезвоном слов, как лакей Гончарова.

Валентин «не любил понимать, что читает». «Если все понимать, так и читать не нужно. Что тут занятного!» «Это каждый мальчишка поймет или деревенская баба». Поэтому Валентина восхищали слова, вроде — «эмансипация и конституция» «нумизмат и кастрат» и т.д.

В таких случаях, чем непонятнее и «зазвонистее» слова, тем лучше. Доволен оратор, тупо сияют слушатели или читатели. Все довольны. Но иногда трезвон иностранных слов пускается в ход в споре и с целью: хотят отуманить, оглушить противника или слушателей (или читателей). У них получается «туман в голове» от этой «премудрости». Одурманенные головы перестают понимать и то, что могли бы понять, и тупая мысль тупого софиста может легко сойти за бездну глубокомыслия.

Примеры несоответствия выражения мысли пониманию аудитории, для которых они предназначены, можно ежедневно черпать из газет, речей и т.д. пригоршнями. Для наглядности приведу сообщение одной петроградской газеты.

«Один офицер прислал нам из действующей армии своеобразную жалобу. Рассказывает, что приходит к нему как-то унтер-офицер, приносит с собой столичную газету и чуть не со слезами на глазах просит объяснить смысл статьи под заглавием «Поимущественный налог». «Так хотелось знать, что за налог такой, но не могу прочесть, — заявляет унтер, — слова все какие-то!..». «Офицер начал читать. Старый полковник, сидевший тут же, тоже принял участие в предприятии. И оба долго бились, уясняя газетный язык и объясняя унтеру смысл статьи. Как сообщает офицер, в статье заключались следующие слова:

«Фиск» (повторялось два раза).

«Стимул. Концепция. Циркулирующие капиталы. Консолидированные капиталы (два раза). Спекуляция. Рантье. Гонорар. Базис. Принцип дискриминации. Фундированный капитал. Нефундированный капитал. Корректив. Структура. Минимум. Фискальный аппарат».

«Как передает офицер, старый полковник не выдержал, плюнул и ушел в траншею. Унтер же долго и терпеливо слушал, но видно было, как обильный пот капал с его лба». (*В. Вр. 28 июля 1917*).

В общем, довольно правильна примета: чем более кто говорит без нужды иностранных слов, тем вероятнее, что он не способен к самостоятельному мышлению.

4. Совершенно невозможно дать какие-либо общие правила *нахождения доводов*. Тут все зависит от наших знаний в данной области, от быстроты мышления, сообразительности, и т.д. и т.д. Но если тезис таков, что о нем приходится спорить часто, то полезно, а иногда и необходимо, собирать и запоминать все доводы за него и против него, с возражениями против последних и защитой первых. Так обыкновенно и делают в важных случаях. Успех этого приема зависит от ума, проницательности и заинтересованности спорщика. Умный человек *изучает* прежде всего хорошенько и широко вопрос и этим путем узнает «ходы», применяющиеся в споре по данному вопросу. Неумных людей или таких, которые спорят «по должности» или «ради куска хлеба», «*натаскивают*» для таких споров. К этому разряду относятся, например, некоторые миссионеры, партийные рядовые агитаторы и т.д. и т.д. «Натасканный» спорщик вопроса глубоко не изучил. Он только отзубривает все нужные доводы и, где надо, повторяет их, как попугай, или вроде этого. Однако и такие люди полезны. Они «специалисты» в спорах на данную тему, при обычной им обстановке, с обычными противниками и слушателями. Но чуть что-нибудь не так — выбит из колеи спорщик! Иногда приходится наблюдать, как два «натасканных» попугая разных партий начинают друг с другом спорить. Разыгрывают, как по нотам.

5. Каждый наш довод, который оказался достаточно сильным, надо заставить по возможности «*отработать вполне*». У иных есть излишняя поспешность, торопливость. Скажет сильный довод, не «разжует» его как следует противнику или слушателям, не использует всех его выгодных сторон до конца, а уже бросает схватку из-за него с противником и хватается за другой довод. Это промах и иногда досадно наблюдать, как человек из-за него «проигрывает спор». Естественно, обычный противник стремится ускользнуть от сильного довода и с радостью хватается за опровержение нового довода, часто менее сильного. Другой недостаток — «*размазывать довод*», останавливаться на нем дольше, чем нужно или излагать его так многословно, что слушателям и противнику иногда нет сил терпеть. Есть такие «словесные размазни», которые ничего не могут сказать коротко и ясно. Споры с ними — тяжелые, нудные споры и сами они редко спорят удачно. Это люди вроде шекспировского Грациано:

«Его рассуждения точно два зерна пшеницы, спрятанные в двух мерах соломы, чтобы найти их, нужно искать целый день, а найдешь, оказывается, что они не стоили поисков».

(«Венецианский купец». Д. 1, сц. 1).

Хороший спорщик при обычных условиях старается главные свои доводы выразить кратко, метко и ярко, чтобы они сразу были понятны и врезались в память. Так выраженный довод менее подвергается возможности извращения и искажения во время спора.

6. Наконец, некоторые ошибочно думают, что чем больше они приведут доводов, тем лучше. Это бывает далеко не всегда

В обычных спорах, особенно в спорах перед слушателями, *слабых* доводов лучше совсем не приводить. Слаб тот довод, против которого можно найти много возражений, притом таких, которые трудно опровергнуть. Теперь примем в расчет «психологию противника». Ведь он естественно движется в сторону наименьшего сопротивления и старается напасть на слабые пункты нашей аргументации. Для него такой довод иногда находка и он не преминет на него наброситься, особенно если «его дела плохи». Придется или отказаться от довода, что оставляет неблагоприятное впечатление, или ввязаться в длинный сомнительный спор из-за слабого довода. Между тем высказанные нами другие *сильные* доводы, благодаря этой словесной битве, могут отойти совершенно в тень и не произведут должного впечатления. Еще хуже, если при этом нам не удается хорошо защитить слабый развод: спор может получить такой вид, что он нами «проигран», что мы «разбиты» вообще. Особенно, если противник опытный софист, а мы недостаточно умелы в споре.

Все это надо иметь в виду. Поэтому обычно полезнее приводить только наиболее сильные доводы, о слабых же упоминать разве вскользь, мимоходом, чтобы показать, что мы не придаем им особого значения. Это дает право не ввязываться в спор из-за них.

Глава 9
Доводы противника

Уменье слушать и читать. — Выделение доводов. — Два условия силы доводов противника. — «Возвратный удар».

1. Что касается доводов противника, то первая обязанность и, во всяком случае, одно из важнейших свойств хорошего спорщика — уметь их выслушать, точно понять и оценить. Против

этого грешит большинство спорщиков. Но само собою ясно, что кто не умеет слушать противника и понимать его ясно и полно, тот не может никогда ни охватить спора, ни владеть спором. Уменье слушать (и уменье «читать») — уменье трудное, но нечего обольщать себя: *без него хороший спорщик немыслим*. Это первое и одно из неизбежных условий уменья спорить. Это *фундамент искусства спора*. Без него никакие способности и знания, никакая острота ума не дадут настоящего мастера спора. Без него спор обращается часто в какую-то безграмотную, отвратительную, даже с эстетической точки зрения «неразбериху».

2. Если доводов несколько, то надо стараться выделить порознь их, хотя бы из целого моря слов, в котором они часто разведены, облечь в краткие фразы и *выяснить*, как выясняли тезис, не скупясь на осведомление. Иногда стоит только выяснить довод противника — и противник сам отказывается от этого довода, почувствовав его слабость, «заминает» довод и т.д. Часто, выяснив довод, мы сразу видим, что он «ничего не доказывает», т.е., что тезис из него не вытекает или что довод, несомненно, ошибочен, чего без выяснения могли и не заметить.

Необходимо при этом помнить, что мы опровергнем доказательство тезиса противником лишь тогда, когда разобьем все его доводы, а не один какой-нибудь или два. Это часто забывается в споре, а иногда и намеренно опускается софистом.

3. Когда противник приводит какой-нибудь довод против нашего мнения, против нашего тезиса — для защиты необходимо убедиться в двух вещах:

а) что довод этот истинен, правилен;

б) что он действительно противоречит нашему мнению и *несовместим* с последним.

Только при этих *двух условиях* из него вытекает ложность нашей мысли. Между тем, мы обыкновенно склонны рассматривать только первое условие — истинен ли довод — и ищем ошибки только в этом пункте. Поэтому мы нередко нападаем на ложный след, ввязываемся в спор об истинности довода, когда он вполне истинен или когда ошибочность его очень трудно доказать. Между тем, стоило нам обратить внимание на второе условие пригодности возражений и тогда непригодность этого довода, т.е., совместимость его с нашею мыслью, выяснилась бы очень легко. Это всегда надо иметь в виду. Положим, например, мы утверждаем, что «Х. человек недалекий». «Но ведь он очень крупный художник» — возражает противник. Теперь нам предстоит выбор: где искать ошибку возражения?

С какой точки зрения защищать свою мысль? Можно защищать, нападая на истинность возражения: «нет, он вовсе не крупный художник. Величина средняя, второстепенная. Холмик, а не гора». Или можно защищать, *отрицая несовместимость* нашей мысли с приведенным возражением: «А разве крупный художник не может быть недалеким человеком? Ум одно, художественный талант другое» и т.п. Не надо никогда забывать этих обоих путей защиты.

Иногда налицо оба условия: возражение и совместимо с нашей мыслью, и ошибочно. В истории человеческой мысли появление всякой великой идеи сопровождается обыкновенно бурными спорами, причем защитники старых взглядов сперва стараются доказать, что новая «разрушительная» мысль *ошибочна*. Если истинность ее стала вне сомнений, они переходят ко второму способу защиты: стараются показать, что она совместима со старыми мыслями. Когда геология пришла к мысли, что земля «творилась» в течение миллионов лет, а не в семь дней, — старались доказать, что это *ложно*. Когда же оказалось, что это истинно, стали доказывать, что оно совместимо все-таки с первой главой книги Бытия: там речь идет не о днях, а о периодах времени и т.д.

4. Рассматривая несовместимость довода противника с нашей мыслью, мы иногда открываем не только, что он *совместим* с последней, но что более того: он *служит выгодным доводом в пользу нашей мысли*. Например, мы говорим, что должно «помолиться за такого-то умершего», а нам возражают: «но ведь мы христиане, а он еврей». Услышав это, мы можем решить, что довод «мы христиане» не только совместим с нашим тезисом, но и даже *подтверждает его*. «*Именно потому*, что мы *христиане*, значит, держимся религии любви, мы и должны о нем помолиться». Или я предлагаю выбрать третейским судьею г. Икса. Мне возражают: «Но ведь он не знаком ни с одним из противников». Я подхватываю этот довод: «*Именно поэтому-то* он особенно будет на месте: меньше вероятности, что он будет пристрастен к кому-нибудь из них».

Этому использованию *довода противника* для доказательства нашего тезиса соответствует другой обратный случай, тоже часто встречающийся при защите, но нередко упускаемый защитою: довод оказывается несовместимым не столько с нашим тезисом, сколько с тезисом противника (антитезисом) или с каким-нибудь его утверждением. *Он иногда разрушает тезис самого противника*. Такие доводы нападения называются «*самоубийственными*» и дают в руки защите случай для очень эффектного удара. Тут иной раз уже нечего обсуждать, истинен ли довод или нет; совместим ли он с *нашим* тезисом или нет. Он разрушает тезис противника — и достаточно

отчетливо показать это, чтобы противник попал в трудное положение: или отказаться от довода, или отказаться от тезиса. В устном споре из-за победы это иногда то же, что попасть «в мельницу» в физической борьбе, если только противник умелый и опытный. Оба эти случая применения *довода противника* против него же самого называются общим именем: *возвратного удара или возвратного довода* (retorsio argumenti) и в искусных руках являются очень эффектными моментами спора.

Глава 10
Логический такт и манера спорить

Отношение к доводам противника. — Излишнее упорство. — Излишняя уступчивость. — Джентльменский спор. — Война — так война. — Хамская манера спорить. — Спокойствие в споре. — Подчеркнутое спокойствие. — Вялость.

По отношению к доводам противника хороший спорщик должен избегать двух крайностей:

1) Он не должен упорствовать, когда или довод противника очевиден, или очевидно правильно доказан;

2) Он не должен слишком легко соглашаться с доводом противника, если довод этот покажется ему правильным.

1. Упорствовать, если довод противника сразу «очевиден» или доказан с несомненною очевидностью, не умно и вредно для спорщика. Это ведет только на путь софизмов; если нельзя «увернуться честным образом», пытаются применить нечестные уловки. Иногда для слушателя или для читателя они проходят незаметно, особенно, если спорщик пользуется авторитетом. Но в глазах противника и лиц, понимающих дело, это не придает уважения человеку. Ясно, что человек не имеет достаточно мужества и честности, и любви к истине, чтобы сознаться в ошибке. К сожалению, такое упорство встречается даже и в научных спорах. В спорах общественных, политических и т.д., где необходимо считаться с психологией народных масс и нечестными приемами некоторых противников, считают иногда необходимым не признавать открыто своей ошибки, по крайней мере, до истечения известного времени, когда острота вопроса упадет. Но и тут это средство и стремление «замазать» ошибку должны иметь пределы, обусловливаемые общими задачами

деятельности, настроением масс и другими подобными обстоятельствами. Кроме того, и здесь только «ремесленник мысли» поступает всегда по раз принятому шаблону. Иногда даже с точки зрения тактики выгодно сразу прямо, открыто и честно признать свою ошибку: это может поднять уважение и доверие к деятелю или партии. Вот слова одного из самых талантливых наших ораторов: «Я знаю, что многие… думают, что интересы политики запрещают признавать и свои ошибки, и заслуги врага… Я так не думаю». Смелое и открытое, сделанное с достоинством сознание ошибки невольно внушает уважение. Надо помнить и то, что раз ошибку заметили, ее уж не скроешь, противник, вероятнее всего, сумеет использовать ее во всем объеме.

Приходится наблюдать случаи излишнего упорства и в частных обычных спорах. Оно порой доходит здесь до того, что переходит в так называемое «ослиное упорство» и становится смешным. Защитник своей ошибки начинает громоздить в пользу ее такие невероятные доводы, такие софизмы, что слушатель спора иногда только рукой махнет: «ну, зарвался (или „заврался“) человек!». Особенно случается это с юными самолюбивыми спорщиками.

2. Однако, если спор важен и серьезен, ошибочно и принимать доводы противника без самой бдительной осторожности. Здесь, как во многих других серьезных случаях, надо «семь раз примерить и один отрезать». Нередко бывает так, что довод противника покажется нам с первого раза очень убедительным и неопровержимым, но потом, пораздумав, как следует, мы убеждаемся, что он произволен или даже ложен. Иногда сознание этого приходит еще в споре. Но довод принят уже, и приходится «*брать согласие на него обратно*», что всегда производит неблагоприятное впечатление на слушателей, и может быть использовано во вред нам, особенно нечестным, наглым противником. Если же мы убедимся, что приняли «фальшивую бумажку за настоящую», когда исправить эту ошибку совершенно невозможно, — остается только запомнить это и капитализировать в форме опыта, который «дороже денег». Вперед мы будем осторожнее принимать чужие доводы. И чем важнее, серьезнее спор, тем должна быть выше наша осторожность и требовательность для согласия с доводами противника (при прочих условиях равных).

3. Мерила этой требовательности и осторожности для каждого отдельного случая — «здравый смысл» и особый «логический такт». Они помогают решить, очевидно ли данный довод достоверен и не требует дальнейшей проверки или же лучше подождать с согласием на него, достаточен ли он при данном споре

или не достаточен. Если довод кажется нам очень убедительным и мы не можем найти против него возражений, но осторожность все-таки требует отложить согласие с ним и прежде поразмыслить о нем получше, то мы обычно прибегаем к трем способам, чтобы выйти из затруднения. Самый прямой и честный — *условное принятие* довода. «Принимаю ваш довод условно. Допустим пока, что он истинен. Как из него следует ваш тезис?» Или «Какие еще доводы вы хотите привести?» и т.п. При таком *условном* доводе и тезис может быть доказан только *условно*: *если* истинен этот довод, то истинен и тезис. Самый употребительный прием — другой: *объявление довода произвольным*. Мы требуем доказательств его от противника, несмотря на то, что довод и кажется нам достоверным.

Наконец, очень часто пускаются в ход разные уловки, начиная с позволительных, вроде обычного «оттягивания ответа» на довод (в надежде, что придет в голову возражение против него или же мы окончательно уверимся в его истинности), кончая разными непозволительными уловками, о которых речь будет дальше.

4. Большое, нередко огромное значение в споре имеет *манера спорить*. Здесь тоже существует множество различных разновидностей и оттенков. Одни споры ведутся «*по-джентльменски*», по-рыцарски; другие — *по принципу: «на войне — так на войне»* (a la guerre, comme a la guerre). Третьи — прямо «*по-хамски*». Между этими типами манеры спорить расположено множество посредствующих или смешанных степеней. Джентльменский спор — самая высокая форма этой лестницы форм спора. В таком споре никаких непозволительных уловок не допускается. Спорщик относится к противнику и его мнениям с уважением, никогда не спускаясь до высмеивания, пренебрежительного тона, «личностей», насмешек, грубостей или неуместных острот. Он не только не пытается исказить доводы противника или придать им более слабую форму, но, наоборот старается оценить их во всей их силе, отдать должное той доле истины, которая в них может заключаться, «быть справедливым» к ним и беспристрастным. Иногда даже он сам от себя углубляет доводы противника, если противник упустил в них какую-нибудь важную, выгодную для него сторону. И это бывает не так уж редко. Тем большее внимание могут привлечь его возражения против этих доводов. В высших формах спора — в споре для исследования истины и некоторых случаях спора для убеждения — эта манера спорить чрезвычайно способствует достижению задачи спора. Для нее требуется ум, такт и душевное равновесие.

Но во многих «боевых спорах», спорах с софистами, которые не стесняются в приемах и т.д., эта манера спорить не всегда приложима. Как не всегда приложимо «рыцарство» на войне: иной раз приходится жертвовать им для самозащиты, для высших интересов, если противник, пользуясь нашим «рыцарством», сам не стесняется ни в каких приемах. Тут поневоле приходится применяться к требованиям практики. Позволительна и меткая, убийственная острота, и разные уловки, чтобы избежать уловок противника и т.д. Раз война, так война. Но и тут есть черта, за которую честный в споре человек никогда не перейдет. За этой чертой начинаются уже «хамские» приемы спора.

«Хамский спор» прежде всего отличается открытым неуважением или пренебрежением ко мнениям противника. Если спорщик допускает грубые уловки, вроде «срывания спора» или «палочных доводов» (об этом ниже, Отд. 2), если он допускает пренебрежительный или презрительный тон, хохот, глумление над доводами противника, если он унижается до грубых «личностей», грубых слов, близких к брани, насмешливо переглядывается со слушателями, подмигивает им и т.д., и т.д., то это все особенности той манеры спорить, которую нельзя не назвать «хамской». Вот пример:

«Поэт с выразительной гримасой пренебрежения явно готовился к ошеломляющему, победоносному возражению. Для начала он громко расхохотался и бросил лукавый взгляд в сторону предполагаемых единомышленников».

(А. Волынский. «Ф. М. Достоевский». II изд., 15, 16)

А вот другой пример, погрубее:

«Фактических данных они не приводили, они просто утверждали или отрицали, вызывающе смеялись над противником, причем немало доставалось его национальности и семье и его прошлому. Конечно, противник никогда не оставался в долгу и отвечал в точно таком же духе».

(Дж. Лондон. «Морской волк». Гл. IV)

Чем больше проявляется при таком споре апломба и наглости, тем элемент «хамства» ярче и отвратительнее. Спорить с противником, который придерживается этой манеры спора, без необходимости не следует: запачкаешься.

Из других подобных видов «манеры спорить» надо, пожалуй, отметить тоже нежелательную «чичиковскую» манеру, при которой получается только видимость спора; по крайней мере, *серьезный* спор — невозможен. Чичиков, как известно, «если и спорил, то как-то чрезвычайно искусно так, что все видели, что он спорил,

а между тем приятно спорил». «Чтобы еще более согласить своих противников, он всякий раз подносил им всем свою серебряную с финифтью табакерку, на дне которой лежали две фиалки, положенные туда для запаха». Эти споры «с фиалками» — на «любителя». Они к месту разве в гостиных, где серьезный спор внушает ужас.

5. Огромнейшее значение имеют для манеры спора уменье владеть собою и особенности темперамента. Чрезвычайно важно, спорим ли мы спокойно, хладнокровно, или возбужденно, взволнованно, яростно. Тут можно сказать в виде правила: *при прочих условиях приблизительно равных всегда и неизменно одолевает более хладнокровный спорщик*. У него огромное преимущество: мысль его спокойна, ясна, работает с обычной силой. Если есть легкое «возбуждение борьбы», некоторый «подъем», усиливающий работу мышления, тем, конечно, лучше: они не мешают хладнокровию спора. Но чуть появляется «возбужденность», тут человек начинает волноваться, «горячиться» и т.д., и т.д. Умственная работа его сейчас же слабеет, и, чем он возбужденнее, тем результаты ее, в общем, хуже. Такой человек не может вполне владеть ни своими силами, ни запасом своих знаний.

Мало того, спокойствие спорщика, если оно не подчеркивается намеренно, часто действует благотворно и на горячего противника, и спор может получить более правильный вид. Наоборот, горячность, раздражение и т.д. стремятся тоже передаться противнику, и благодаря этому спор может иногда принять тот характер, к которому относится народная шуточная поговорка: «что за шум, а драки нет»?

Спокойная, уверенная и рассудительная аргументация нередко действует удивительно *убеждающе*. Особенно мне приходилось наблюдать это на уличных маленьких митингах. Спорят, вопят, волнуются. И вот подходит и вмешивается какой-то «гражданин», с безмятежным спокойствием ставит вопрос, медленно вытягивая из кармана портсигар, чтобы закурить папиросу. Уже один его «рассудительный», спокойно-уверенный тон действует приятно на разгоряченные умы, как холодный душ на разгоряченное тело, и импонирует слушателям. Если человек при этом достаточно умен и «умеет говорить» языком, понятным такой аудитории, как эта, успех его почти несомненен. Уверенное спокойствие и в таких случаях — огромная сила. *Вообще, хороший спор требует, прежде всего, спокойствия и выдержки. Горячий спорщик, постоянно в падающий в возбужденное состояние, никогда не будет мастером*

устного спора, каким бы знанием теории спора и логики ни обладал, как бы остер ум его ни был.

Но и здесь, конечно, надо избегать крайностей. Спокойствие не должно переходить в «вялость» или в «деревянность». Не должно применять и того «утрированного», преувеличенного спокойствия и хладнокровия, какое многие применяют, когда противник особенно «горячится». Сознание, что это «подчеркнутое» хладнокровие, «подливает только масла в огонь», иногда заставляет еще более подчеркивать его. В споре для убеждения — это непростительный промах: раздражить не значит способствовать убеждению. В других видах спора — это довольно некрасивая уловка.

Глава 11
Уважение к чужим убеждениям

Редкость его. — Что значит уважать чужие убеждения. — Борьба за истину. — Частичность заблуждений. — Частичность истины. — Уверенность как результат невежества.

1. Важное условие настоящего, хорошего и честного спора (для убеждения он или для победы и т.д. — все равно) — *уважение к убеждениям и верованиям противника*, если мы видим, что они искренни.

Это условие соблюдается, особенно в нашей стране, очень редко. Обычно люди живут еще «звериным обычаем» в области мысли, т.е., склонны считать человека, который держится других убеждений, или идиотом, или мерзавцем, и, во всяком случае, настоящим «врагом». Это, конечно, признак или некультурного и невежественного, или же узкого ума. Поэтому ошибочно, например, мнение Шопенгауэровского Филалета.

Демофил: Вера каждого для него священна, а потому должна быть священна и для тебя.

Филалет: Отвергаю, что одно следует из другого. Не вижу, почему из-за глупости другого человека я должен чувствовать уважение ко лжи и обману.

Филалет ошибается, он не понимает смысла слов: «уважать чужое верование», «убеждение», «святыня». Это не значит уважать самое содержание их. Трудно даже представить себе, как можно уважать какую-нибудь мысль саму по себе, отдельно от человека. Ее можно только признать истинной или ложной. Уважать чужое

убеждение, чужое верование — значит уважать искреннюю веру и убежденность в них человека, и *право* на них. Вот что заслуживает уважения и сочувствия. «Святыня» для другого человека может казаться нам великим заблуждением, но раз это для него святыня, мы должны к ней относиться, как к *человеческой святыне*.

Одним словом, *уважение к чужой вере и к чужим убеждениям есть один из важнейших видов уважения к человеческой личности*. Где мало первого, там мало вообще и последнего.

2. Это, конечно, не значит, что мы должны чувствовать уважение «ко лжи и обману», как говорит Филалет. Но искреннее убеждение и верование не есть обман и ложь, оно может быть лишь заблуждением. Несомненно, что заблуждение, каково бы оно ни было, мы не только можем опровергать, но обыкновенно и *должны* делать это, должны бороться с ним всеми силами своими, хотя бы оно было «святыней из святынь» для другого человека. Но ведь бороться можно не как пьяные мужики, которые при этом стараются выругать противника и задеть «по личности». Существует известное рыцарство борьбы. Опровергать можно самым решительным образом, но, не оскорбляя чужих убеждений насмешками, резкими словами, издевательством, особенно — не глумясь над ними перед сочувствующей нам толпой. Уважение к чужим убеждениям не только признак уважения к чужой личности, но и признак широкого и развитого ума.

К сожалению, оно, повторяю, встречается у нас редко. Чаще встречаются споры, о которых писал Надсон:

Мы спорили долго, до слез напряжения...
Но странно — собраться по разным стремлениям
И спутники в жизни на общем пути -
Друг в друге *врага* мы старались найти!..

Собственно это и не «странно», если, как продолжает он несколько ниже, в споре звучат:

Поддельные стоны, крикливые фразы,
Тщеславье...

В таких спорах нет искренних «глубоко правдивых» убеждений, значит, не может быть и уважения к ним. Как «глубоко правдивые» убеждения, так и понимание их ценности и уважение к ним, чаще всего вырабатываются трудом, страданиями, опытом жизни...

3. Здесь, кстати, можно привести некоторые соображения, помогающие иным бороться со склонностью считать *наше* мнение истиною, а *остальные* — чепухой, результатом недомыслия или нечестности.

Во-первых, просты и несомненны (для обычных целей) лишь истины нашего обычного опыта: например, я не сомневаюсь, что спал эту ночь, и что пил утром чай. Но чем сложнее и отвлеченнее истина, тем менее она «проста» и тем труднее достигнуть правильной уверенности в ней. Между тем огромное множество людей совершенно не понимает этого. Не говорю уж о молодежи, которая, заглянув в прихожую науки, думает, что уже все познала: вся ясно и все решено. Истина уже открыта: ее познал Кант или Маркс, или кто-нибудь другой. Нужно много умственного добросовестного труда и опыта, чтобы прийти к сознанию, к которому пришел Ньютон под конец жизни: что он собирал только камушки на берегу безбрежного океана истины... Молодежи не известна величавая, гигантская, титаническая борьба за истину, ведущаяся человечеством, и которой не видно конца, — борьба, при первых лишь шагах которой мы присутствуем. Что останется через десять тысяч лет от наших теперешних теорий? Неужели прогресс человеческой мысли застынет на Канте, Марксе и т.д.... *Издали* море мысли не отличить от озера. Только тот, кто пробовал его исследовать, знает его неизмеримость. И такой человек всегда скромен.

4. Второе, чего не следует забывать, это — *ложная мысль в большинстве случаев ложна только отчасти*. С древних времен указывается на это, но без особенной пользы. «Я думаю, нет спора — говорит В. Соловьев — что всякое заблуждение, о котором стоит говорить, содержит в себе несомненную истину и есть лишь более или менее глубокое искажение этой истины; ею оно держится, ею привлекательно; ею опасно и через нее же только оно может быть как следует понятно, оценено и окончательно опроверг-нуто». (Идея сверхчеловека, I). Это надо помнить. Но не следует забывать и того, что и *большинство «истин»*, выходящих за пре-делы простого, обычного опыта, тоже *не «чистые истины», что в них есть тоже примесь заблуждения*, большего или меньшего, которого мы оценить теперь не в силах. Оценят другие, оценят потомки. И мысль об этом должна постоянно смягчать самоуве-ренность и узость нашего мышления и способствовать тому, чтоб относиться ко всем взглядам, даже совершенно противоположным, с полным вниманием и без пренебрежения.

5. В общем, кто пренебрежительно относится к верованиям или убеждениям других, показывает этим свою уверенность, что «познал истину» и «истина у него в кармане». Но нельзя отрицать

и того, что чем человек невежественней, чем разум его менее развит, тем более склонен он к такой уверенности и именно уверенности в тех вопросах, о которых имеет более смутное понятие. «Продавец колониальных товаров имеет вполне законченный взгляд на иностранную политику», у юной барышни — вполне установившийся взгляд на религиозные вопросы, «сельская поповна выскажет твердое убеждение, что Париж никогда не будет взят» и т.д., и все они «*нисколько не сомневаются в верности своих взглядов*» (Минто). Одним словом, «степень убежденности не пропорциональна количеству затраченной на нее умственной работы и, быть может, общее правило таково: *что чем менее уверенность основана на рассуждении, тем крепче за нее держатся*». «Склонность к слепой уверенности, по замечанию Бэна, прирождена человеческому уму и только постепенно ее ограничивает опыт». (Минто. Логика. Введение, II).

Помня все эти соображения и применяя к себе, а не только к другим, человек значительно убавит самоуверенность собственной мысли, а вместе с этим возрастает уважение к праву других людей мыслить и решать вопросы по-своему, что играет очень немалую роль в правильном споре. Надо ясно сознать, что человеческое знание творится и идет вперед путем необычайно сложного процесса *борьбы* мнений, верований, убеждений. То, во что мы лично верим, — только *часть* борющихся сил, из взаимодействия которых вырастает величественное здание человеческой культуры. Все они необходимы, и *борьба* их, честный спор между ними, необходимы, и, если владычествует одна из них, подавив остальные и затушив споры и борьбу, настает величайший враг движения вперед: *спокойствие застоя. Это — смерть умственной жизни*.

Глава 12
Общие замечания о споре

Охват спора. — Корни спора. — Спор из-за принципов. — Конец спора и завершение спора. — Разные формы завершения спора.

1. Для того чтобы сознательно вести правильный сосредоточенный спор, нужно обладать одним довольно редким уменьем: нужно уметь «*охватывать спор*», т.е. все время держать в памяти *общую картину данного спора*, отдавая себе отчет, в каком он положении находится, что сделано, что и для чего мы делаем в данную минуту. Здесь, как

во время настоящей битвы, важно иметь постоянно в голове общую ее разыгрывающуюся схему. И ни на одну минуту не надо упускать главной цели спора: тезиса. Кто умеет охватывать спор, тот обладает огромным преимуществом. Он может вполне сознательно «владеть спором», намечать план нападения и защиты, ставить ловушки хитроумному софисту, издали «рассчитывая ходы», как это делает иногда Сократ в диалогах Платона. Противоположно этому охвату спора обычное свойство большинства спорщиков держать в голове только ту часть спора, в которой он находится в данную минуту, *спорить «от довода к доводу»*, совершенно не оставляя представления о «целом спора» и часто забывая даже о тезисе. Естественно, что такой спор сам собою склонен перейти в бесформенный и обратиться в ряд отдельных, механически связанных схваток.

Уменье «охватывать спор», кроме необходимой способности к этому и хорошего знания предмета спора требует сознательного упражнения. Особенно «охват» труден в устном споре. В письменном споре обыкновенно можно «перечитывать спор» с самого его начала и таким образом возобновлять в памяти общую его схему. В устном споре надо положиться только на память и притом затрачивать силу на охват спора так, чтоб это не мешало обдумыванию ответов на доводы противника. Это гораздо труднее и требует навыка. Только обладая таким уменьем охвата спора можно *всегда*, когда нужно, *«отвести довод»* противника, т.е. указать, что он *«совершенно не относится к делу»* (nihil ad rem). Нередко подобный довод, вкравшись незаметно в спор, решает всю судьбу его, отвлекая внимание от существенного. Это одно из самых действительных орудий в руках опытного софиста. Своевременный отвод довода спасает спор. (Гл. 15, §6).

2. Во многих спорах разногласие между нами и противником в тезисе и в доводах таково, что *оно зависит* от разногласия в других более общих и глубоких вопросах, часто в принципах. И его никаким образом нельзя устранить, не устранив предварительно разногласия в этих основных вопросах. Это факт общеизвестный. «Долго еще мы будем спорить о самых легких вопросах» — жалуется, например, Ушинский — «только потому, что не желаем или не можем вызвать наружу ту основную идею, на которую каждый из нас бессознательно опирается в своем споре». (Педагогич. сочинения, т. 1, изд. IV, 384). Эти «основные идеи», разногласие в которых является корнем разногласия во многих других вопросах, между прочим, и в вопросе, о котором идет данный спор, называются в последнем случае *«корнями спора»*. Так, по словам другого известного педагога, «в корне большинства споров о педагогических *методах*» лежит разногласие

в вопросе о *целях* воспитания и т.п. «Очевидно, должно существовать разногласие в вопросе о средствах, покуда не установлено, в чем должны состоять цели или вернее, покуда мы оставляем без внимания вопрос о целях». (Мюнстерберг. Психология и учитель, 8). Раз спор касается каких-нибудь отвлеченных истин, оценки и т.п. суждений, которые не устанавливаются путем одного опыта, всегда надо стараться отдать себе отчет, не имеет ли он более или менее глубоких корней. Кто умеет это сделать, тот спасет себя от многих бесполезных словопрений и, если ему все же необходимо будет спорить, не опускаясь к корням спора, он сможет сделать это вполне сознательно, требуя от такого спора лишь того, что он может дать.

3. Часто приходится выяснять корни спора сообща с противником. Если корни эти лежат не глубоко и спор из-за них самих обещает быть не явно бесполезным, борьба за них становится решающей для всего спора. Но нередко корни спора лежат очень глубоко, ими, например, являются *принципы*. Тогда нам приходится или вступить в «спор из-за принципов», всегда трудный и долгий, в котором можно иногда надеяться на победу, но очень редко на убеждение, или же приходится оставить совсем данный спор. «Спорить далее бесполезно. Между нами принципиальное разногласие». Если же оба спорщика не видят, что суть их разногласия в корнях спора, и не ищут этих корней, спор обращается часто в ряд неосмысленных и бесцельных схваток.

Спор из-за принципов «для победы» — пустой спор. О нем нечего и говорить. Спор «для убеждения», как уже сказано, редко приводит к цели, если у противника в данном отношении твердые принципы или «природные склонности» к определенным принципам. Можно вступать в такой спор лишь из необходимости. «Спор для проверки истины» — одно из лучших средств в обычной жизни для выяснения, обоснования и проверки своих принципов. Настоящая же область для обсуждения принципов — в науке, иногда на самых вершинах ее. Здесь споры ведутся нередко веками, даже тысячелетиями, причем *побеждает* на время то одна, то другая сторона. Но многие из этих «корней» нашего знания лежат так глубоко, что дойти до их полной глубины и *завершить* спор не удалось и до сей поры.

4. *Завершение спора* не то же, что *конец* спора. Каждый спор *кончается*; но не каждый спор вместе с этим *получает завершение*. Спор может кончиться просто потому, что перестают спорить. Перестать же спорить можно по разным причинам. Например, в устном споре иногда просто утомились, «доспорились до чертиков», как иногда говорят студенты. Или больше нет времени: поздно, пора спать. Или «разругались», что, увы, тоже бывает. Спор перешел в ссору.

Или один из противников решил, что довольно спорить, «все равно толку не будет» и т.д., и т.д. *Завершается* же спор тогда, когда одна из сторон отказывается от своей точки зрения на тезис, *убеждена* противниками. Так что победа в споре далеко еще не всегда завершает спор; она может лишь окончить *данный* спор. Поэтому наиболее серьезные споры в науке требуют для своего завершения многих лет и столетий, и из них некоторые до сих пор не могут считаться завершенными, хотя они окончены.

5. Можно сказать, что огромное большинство наших обычных споров только оканчивается, а не завершается тут же. Расходятся противники и каждый, по-видимому, остался при своем. Такие споры считают неудачными. Но это зависит от задач спора и от точки зрения на спор.

Если спор ведется ради непосредственного убеждения кого-нибудь, и эта цель не достигнута, конечно, спор неудачен. Во всех же остальных случаях он может быть не завершен тут же, и в то же время очень удачен. Кто спорит для победы, примирится, если одержит *победу*, т.е. если, например, доводы противника будут разбиты, и он не найдет новых и замолчит. Цель достигнута — лавры получены. Если спор ведется для исследования истины, то эта цель будет достигнута так же при незавершенном споре, как и при завершенном. Высказаны, сопоставлены, сравнены различные доводы за и против тезиса, выяснились разные точки зрения в разбираемом вопросе, выяснились слабые и сильные места наших доказательств, быть может, найдены новые доказательства и т.д., и т.д. Польза может получиться огромная, хотя бы вопрос и не был решен. Споры Сократа в Платоновских диалогах редко завершены, иногда и победа Сократа сомнительна, тем не менее, эти споры оказали огромное влияние на людей тысяч поколений. Так и в жизни, в маленьком масштабе. Наконец, и спор для убеждения может привести к желательной цели, но не непосредственно. Результаты его могут сказаться не во время его, и не в конце его, а после. Человек спорил горячо и горячо отстаивал свои мысли, но втайне чувствовал, может быть, что есть доля правды и в соображениях противника. Потом, поразмыслив как следует наедине с собою, он, может быть, со многим согласится и изменит свой тезис или же, иногда, даже откажется от него. Я раз наблюдал такой курьезный случай: два спорщика жестоко сражались из-за тезиса и каждый «остался при своем». Однако когда я встретил их потом, спустя некоторое время, оказалось, что они буквально «обменялись» тезисами. Каждый...

Сжег то, чему поклонялся.
Поклонился тому, что сжигал.

Вероятнее всего, что доводы противника основательно запали в душу каждого. Таким образом, спор своеобразно завершился — уже после спора.

В свою очередь, «завершение спора» вместе с концом его часто бывает *мнимое*. Кажется, мы убедили противника. Иногда он сам уверен в этом. Но потом, пораздумав, он снова разубеждается. Чаще же разубеждается, вовсе ничего не думая. Просто доводы ваши действовали во время спора; а после спора они *забыты*, впечатление их сгладилось, и выступили на первый план прежние его убеждения, взгляды, настроения, желания и т.д. И если вспомнится ваш довод, он может отмахнуться от него, как от надоедливой мухи.

Человек, убежденный против своей воли,
Втайне остается при прежнем мнении.

Все наши самые сильные доводы «вытолкнутся» его психикой, как пробка выталкивается водой.

6. С логической стороны завершение спора может привести к разным результатам. Иногда спор завершается простою победой данного тезиса или антитезиса, признанием его обеими сторонами. Иногда же под влиянием критики тезис терпит большие или меньшие изменения: в него вносятся оговорки, исправляются неточности и т.д., и он принимается обеими сторонами уже в этом измененном и исправленном виде. Бывает и так, что во время спора выясняется, что надо прямо отбросить и тезис, и выдвинутый против него определенный узкий антитезис[1], а принять какое-нибудь третье, чаще всего, среднее мнение. Например, если дан тезис: «это животное», и кто-нибудь выдвинул против антитезис: «это растение», то, в конце концов, может выясниться, что оба ошибались: это особый род живых существ — ни животное, ни растение, а какая-нибудь промежуточная группа. Истинный прогресс знания чаще всего обусловливается именно таким завершением споров, в котором отдается должное той доле истины, какая *заключена в обоих* борющихся мнениях.

---

[1] Например, тезис: «Это — насекомоядное животное»; узкий антитезис к нему — это «травоядное животное». Наоборот, широкий или формальный антитезис, сводится всегда только к чистому отрицанию тезиса, и потому, если тезис ложен, всегда антитезис истинен. «Тезис: «это насекомоядное животное», широкий антитезис; «это не насекомоядное животное».

Отдел II
Уловки в споре

Глава 13
Позволительные уловки

Что такое уловка. — Оттягивание возражения. — Шок. —
Разработка слабых пунктов аргументации противника. —
Уловки в ответ на «злостное отрицание» доводов.

1. *Уловкой* в споре называется всякий прием, с помощью которого хотят облегчить спор для себя или затруднить спор для противника. Таких приемов многое множество, самых разнообразных по своей сущности. Иные из них, которыми пользуются для облегчения спора себе самим, позволительны. Другие — непозволительны и часто прямо бесчестны. Перечислить все уловки или хотя бы точно классифицировать их в настоящее время невозможно. Считаем, однако, необходимым описать некоторые из наиболее важных и чаще всего встречающихся, чтобы помочь узнавать их и принимать меры защиты.

2. Сначала коснемся некоторых, явно *позволительных* приемов. К таким уловкам относится (чаще всего в устном споре) *оттягивание возражения*. Иногда бывает так, что противник привел нам довод, на который мы не можем *сразу* найти возражение. Просто «не приходит в голову», да и только. В таких случаях стараются по возможности незаметнее для противника «оттянуть возражение», например, ставят вопросы в связи с приведенным доводом, как бы для выяснения его или для осведомления вообще, хотя ни в том, ни в другом не нуждаются; начинают ответ издали, с чего-нибудь имеющего отношение к данному вопросу, но и прямо с ним не связанного и т.д., и т.д. В это самое время мысль работает, и часто

является желаемое возражение, к которому сейчас и переходят. Надо уметь это сделать ловко и незаметно. Если противник заметит, в чем дело, он всячески будет мешать уловке.

3. Уловка эта в чистом виде вполне позволительна и часто необходима. Психический механизм человека — механизм очень капризный. Иногда вдруг мысль в споре отказывается на момент от работы при самом обычном или даже нелепом возражении. Человек «*теряется*». Особенно часто случается это с людьми нервными или застенчивыми, под влиянием самых неожиданных причин, например, даже иногда под влиянием внезапно мелькнувшей мысли: «а вдруг я не найду ответа» (самовнушение). Высшей степени это явление достигает в так называемом «шоке». У спорящего вдруг утрачивается весь багаж мыслей по данному вопросу. «Голова опустела». Все знания, все доводы, все возражения как будто «вылетели из головы». Человек совершенно беспомощен. Такой «шок» встречается чаще всего тогда, когда человек очень волнуется или устал. В подобных случаях единственное «спасение» — разбираемая нами уловка. Надо стараться не выдать своего состояния, не смотреть растерянно, не понижать и не ослаблять голоса, говорить твердо, и умело оттянуть возражение до тех пор, пока не оправишься. Иначе и противник, и слушатели (по большей части судящие о ходе спора «по внешности») будут думать, что мы «разбиты», как бы нелеп ни был довод, при котором случилась с нами эта неприятная история.

Часто к «оттягиванию возражения» *прибегают* и в тех случаях, когда, хотя довод противника *кажется правильным*, но все-таки не исключена возможность, что мы подвергаемся некоторой иллюзии или ошибке в такой оценке. Осторожность велит не слишком легко с ним соглашаться. В таких случаях очень часто прибегают и к другим уловкам, уже не позволительным, например, уклоняются от возражения на него и замалчивают, «обходят» его; или же просто переводят спор на другую тему и т.д. и т.д.

4. Вполне позволителен и тот прием (его даже трудно назвать «уловкой»), когда мы, видя, что противник смутился при каком-нибудь доводе, или стал особенно горячиться, или старается «ускользнуть» от ответа, обращаем особенное внимание на этот довод и начинаем «напирать» на него. Какой бы ни был спор, всегда следует зорко следить за слабыми пунктами в аргументации противника и, найдя такой пункт, «разработать» его до конца, не «выпуская» противника из рук, пока не выяснилась и не подчеркнулась вся слабость этого пункта. «Выпустить» противника в таких случаях можно лишь тогда, когда у противника, очевидно,

шок или т.п. или же из великодушия, из известного «рыцарства в споре», если он попал в особо нелепый «просак». Между тем, уменье использовать слабые места противника встречается довольно редко. Кого интересует искусство спора, тот часто с жалостью наблюдает, как спорщик, по полному своему неуменью ориентироваться в споре или по другим причинам, теряет свое преимущество перед противником.

5. Вполне позволительны также некоторые *уловки*, которыми отвечают на нечестные уловки противника. Иногда без этого не защитить себя. Например, в споре вам надо доказать какую-нибудь важную мысль. Но противник почувствовал, что если вы ее докажете, то докажете и тезис, и тогда дело его проиграно. Чтобы не дать вам доказать эту мысль, он прибегает к нечестной уловке: какой бы вы довод в пользу нее ни привели, он объявляет его недоказательным. Вы скажете: «все люди смертны», он отвечает: это еще не доказано. Вы скажете: «ты-то сам существуешь или нет?» Он отвечает: «может быть, и существую, а может быть это и иллюзия». Что с таким человеком делать? При таком «злостном отрицании» доводов остается или бросить спор или, если это неудобно, прибегнуть к уловке. Наиболее характерны две «защитных уловки»: а) надо «провести» доводы в пользу доказываемой мысли *так, чтобы противник не за метил, что они предназначаются для этой цели*. Тогда он не станет «злостно упорствовать» и может их принять. Когда мы проведем все их в разброс, потом остается только соединить их вместе — и мысль доказана. Противник попался в ловушку. Для того чтобы с успехом выполнить эту уловку, часто нужно очень большое искусство, уменье «владеть спором», уменье вести его по известному плану, что в наше время встречается редко. Проще другая уловка. б) Заметив, что противник злостно отрицает каждый наш довод в пользу доказываемой мысли, а какой-нибудь довод нам необходимо провести, мы ставим ловушку. О нашем доводе умалчиваем, а вместо него берем *противоречащую* ему мысль и делаем вид, что ее-то и хотим употребить, как довод. Если противник «заладил» отрицать все наши доводы, то он может, не вдумавшись хорошенько, наброситься и на нее и отвергнуть ее. Тут-то ловушка над ним и захлопнется. Отвергнув мысль, противоречащую нашему доводу, он тем самым принял наш довод, который мы хотели провести. Например, мне надо провести довод «некоторые люди порочны от природы», а противник мой явно взялся за злостное отрицание и ни за что не пропускает никакого довода. Тогда я делаю вид, что хочу выдвинуть, как довод, противоречащую мысль: «ведь вы же не станете отрицать», скажу

я, «что от природы всякий человек добр и непорочен, а порочность приобретается от воспитания, от среды и т.д.». Если противник не разгадает ловушки, он и здесь применит свою тактику и заявит, что это очевидно ложная мысль. «Несомненно, есть люди порочные от природы», иногда приведет даже доказательства. Нам же это-то как раз и нужно. Довод проведен, ловушка захлопнулась.

Глава 14

Наиболее грубые непозволительные уловки

Неправильный выход из спора. — Срывание спора. —
Довод «к городовому». — Палочные доводы.

1. Непозволительных уловок бесчисленное множество. Есть очень грубые, есть очень тонкие. Наиболее грубые уловки *«механического»* характера. Такой характер часто имеет неправильный *«выход из спора»*. Иногда приходится «бросить спор», потому что, например, противник пускается в личности, позволяет себе грубые выражения и т.п. Это, конечно, будет правильный «выход из спора», по серьезным мотивам. Но бывает и так, что спорщику приходится в споре плохо потому, что противник сильнее его или вообще, или в данном вопросе. Он чувствует, что спор ему не по силам, и старается всячески «улизнуть из спора», «притушить спор», «прикончить спор». В средствах тут не стесняются и нередко прибегают к грубейшим механическим уловкам.

2. Самая грубая из них и самая «механическая» — не давать противнику говорить. Спорщик постоянно перебивает противника, старается перекричать или просто демонстративно показывает, что не желает его слушать: зажимает себе уши, напевает, свистит и т.д. и т.д. В споре при слушателях иногда играют такую роль слушатели, видящие, что их единомышленнику приходится плохо: тут бывает и хор одобрения или неодобрения, и рев, и гоготанье, и топанье ногами, и ломанье столов и стульев, и демонстративный выход из помещения — все по мере культурности нравов слушателей. Спорить при таких условиях, конечно, невозможно. Это называется (в случае успеха) *«сорвать спор»*.

Если спорщик достаточно нахален, он может, «поспорив» так с вами и не дав вам сказать ни слова, заявить: «с вами нельзя спорить, потому что вы не даете толкового ответа на вопросы» или даже: «потому что вы положительно не даете возможности говорить».

Иногда такой господин, попав впросак, схватится за слово «не понимаю», как софист Калликл в платоновском диалоге «Горгиас». Что ни скажет ему Сократ — один ответ «не понимаю». «Не понимаю твоего умничанья, Сократ». «Не знаю, что ты говоришь» и т.д. и т.д. Так и вышел бы Калликл из спора, если б учитель его, Горгиас, не приказал ему продолжать. «Нет, нет, Калликл, отвечай и для нас, чтобы исследование было доведено до конца» (Горгиас. 497. А.В.). Иногда все это делается «тоньше». Вы привели сильный, но сложный довод, против которого противник не может ничего возразить, он тогда говорит с иронией: «простите, но я не могу спорить с вами больше. Такие доводы — выше моего понимания. Они слишком учены для меня» и т.п. и т.п.

После этого иного упрямца никак не заставишь продолжать спор: не схватить же за ногу, чтоб удержать его. Иного можно удержать «в споре», заявив, что, если он не понял довода, то вина в нашем неуменьи ясно высказать его, а не в его уме и т.п.

К сожалению, в более грубой или более утонченной форме «притушивание спора» и «срывание спора» встречается не очень редко. Для иллюстрации этого приема, а также для иллюстрации другой «естественной уловки», именно «хора» полуслушателей и полуучастников спора, всячески восхваляющего доводы одной стороны и злостно порицающего доводы другой стороны, приведу остроумный образец спора из Мольеровской «Критики Школы Женщин».

Лизида (противник «шевалье» Доранта). Наконец, само название — «*драматическое* произведение» происходит от одного греческого слова, которое означает «действовать», и дано для того, чтобы показать, что сама сущность этого произведения состоит в действии. В разбираемой же комедии действия нет вовсе. Вся она состоит в рассказах Агнессы или Гораса.

Маркиза. Ах! Ах! Шевалье.

Климена. Вот остроумное замечание! Это называется — смотреть в суть вещей.

Лизида. Что может быть менее остроумно или, лучше сказать, что так низменно, как иные выражения этой комедии, над которыми все смеются, — особенно слово о рождении детей из уха?

Климена. Превосходно.

Элиза. Ах!

Лизида. А сцена со слугой и служанкой в доме? Разве она не длинная до надоедливости? Разве она не совершенно невыносима?

Маркиз. Это верно.

Климена. Безусловно правильно.

Элиза. Он прав.

Лизида. Не слишком ли легко Арнольф дает свои деньги Горасу. И при том ведь он смешное лицо в пьесе. Следовало ли заставлять его совершать действие благородного человека?

Маркиз. Прекрасно. Это замечание тоже прекрасное.

Климена. Изумительное замечание!

Элиза. Поразительное!

Лизида. Проповедь Арнольфа и его максимы — не смешны ли они? И не шокируют ли они даже наше чувство благоговения пред таинствами?

Маркиз. Совершенно верно.

Климена. Очень удачно сказано.

Элиза. Лучше и нельзя ничего сказать.

Лизида. И, наконец, этот м-сье Делясуш выводится пред нами человеком умным, в стольких местах пьесы кажется таким серьезным? Не спускается ли он до чего-то чрезмерно комического и слишком утрированного в пятом акте, когда высказывает Агнессе пыл своей любви странными закатываниями глаз, смешными вздохами, слезами, над которыми все смеются.

Маркиз. Parbleu! Чудесно.

Климен. Великолепно!

Элиза. Виват, м-сье Лизидас!

Лизида. Я не хочу наскучить, а потому опускаю тысячи других замечаний.

Маркиз. Parbleu! Шевалье. Хорошо тебя отделали.

Дорант. Посмотрим.

Маркиз. Ты нашел противника посильнее тебя, честное слово.

Дорант. Может быть.

Маркиз. Отвечай, отвечай, отвечай, отвечай!

Дорант. С удовольствием. Он...

Маркиз. Отвечай же, прошу тебя.

Дорант. Дай же мне ответить. Если...

Маркиз. Parbleu! Я не верю, чтоб ты ответил.

Дорант. Да, если ты будешь все время говорить.

Климена. Пожалуйста, выслушаем его доводы.

Дорант. Во-первых, неверно, что вся пьеса состоит из одних рассказов. Там много и действия, происходящего на сцене. Самые рассказы в ней являются действиями, как того требует сюжет: они простодушно передаются заинтересованному лицу, благодаря этому, попадает в неловкое положение и после каждого рассказа принимает все возможные меры, чтобы избегнуть несчастия, которого боится.

Урания. И я нахожу, что красота сюжета «Школа Женщин» именно и состоит в этих постоянных доверчивых рассказах. По-моему довольно забавно, что Арнольф, человек умный, при том его постоянно осведомляют обо всем наивная простодушная девушка, его возлюбленная, и легкомысленный юноша, его соперник; между тем он, несмотря на это, не может избежать того, что с ним происходит.

Маркиз. Пустяки, пустяки!

Климена. Слабый ответ!

Элиза. Плохие доводы.

Дорант. Что касается «детей из уха», то соль в том, что их говорит Арнольф. Автор вставил эти слова не потому, что сам хотел сказать остроту, а просто как вещь, характеризующую Арнольфа. Они тем более рисуют его чудачество, что Арнольф рассказывает об этой тривиальной глупости, сказанной Агнессой, как о чем-то удивительно хорошем; они доставляют ему несказанное удовольствие.

Маркиз. Плохо отвечено!

Климена. Неудовлетворительный ответ.

Элиза. Это то же, что ничего не ответить.

Дорант. А что касается денег, которые так легко дает Арнольф, то ведь у него есть письмо лучшего друга — достаточное обеспечение. Затем вовсе не несовместимо, что человек в одном смешон, в другом — благороден. Что касается сцены со слугами, которую иные нашли длинной и холодной, то она, очевидно, имеет свой смысл. Арнольф всюду терпит наказание через то самое, на чем строил свои предосторожности, как на незыблемой основе: невинное простодушие Агнессы наносит ему удар во время путешествия, простодушие слуг задерживает надолго у двери по возращении.

Маркиз. Ничего не стоящие доводы.

Климена. Все это только пустые оправдания.

Элиза. Доводы, внушающие жалость.

Наконец, маркиз окончательно срывает спор. После одного довода Доранта он заявляет:

Маркиз. Честное слово, Шевалье, лучше ты сделаешь, если замолчишь.

Дорант. Пусть так. Но, в конце концов, если мы понаблюдаем себя в то время, как мы влюблены...

Маркиз. Только я не хочу тебя слушать.

Дорант. Выслушай меня. Неужели в пылу страсти...

Маркиз. (поет). Ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля.

Маркиз. Как!

Маркиз. Ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля.

Дорант. Я не знаю, можно ли...

Маркиз. Ля, ля, ля, ля, ляр, ля, ля, ля, ля, ля, ля.

Урания. Мне кажется, что...

Маркиз. Ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля.

Спор кончается... Когда высказано желание, чтобы спор был записан в виде маленькой комедии, маркиз заявляет Доранту:

Маркиз. Parbleu! Ты сыграешь, Шевалье, в этой комедии невыгодную роль.

3. Другая, но уже более «серьезная» механическая уловка с целью положить конец невыгодному спору — *«призыв» или «довод к городовому»*.

Сначала человек спорит честь честью, спорит из-за того, истинен ли тезис или ложен. Но спор разыгрывается не в его пользу, и он обращается ко властям предержащим, указывая на *опасность* тезиса для государства или общества и т.д. И вот приходит какая-нибудь «власть» и зажимает противнику нашему рот, что и требовалось доказать. Спор прекратился и «победа» за ними.

4. Но «призыв к городовому» имеет целью только прекратить спор. Многие этим не довольствуются, а применяют подобные же средства, чтобы *«убедить»* противника, т.е. вернее, заставить его, по крайней мере на словах, согласиться с нами. Тогда подобные доводы получают название *«палочных доводов»*. Конечно, и в наше

время употребляются еще «палочные доводы» в *буквальном* смысле слова. Насилие во всех видах очень часто «убеждает» многих и разрешает споры, по крайней мере, на время. Но такие палочные доводы в область рассмотрения логикой, хотя бы и прикладной, не входят[1]. Здесь палочным доводом называется довольно некрасивая уловка, состоящая в том, что приводят такой довод, который противник, по соображению софиста, *должен принять из боязни* чего-нибудь неприятного, часто опасного, или на который *он не может правильно ответить по той же причине* и должен или молчать, или придумывать какие-нибудь «обходные пути». Это, в сущности, разбой в споре. Даже, пожалуй, в одном отношении, еще хуже. Разбойник *открыто* предлагает дилемму: «кошелек или жизнь». Софист преподносит *скрытым* образом и с невинным видом дилемму: «принять довод или потерпеть неприятность», «не возражать или пострадать».

5. Такие доводы изобилуют во все времена, у всех народов, при всех режимах: в государственной, в общественной, в частной жизни. Во времена инквизиции были возможны, например, такие споры: вольнодумец заявляет, что «земля вертится около солнца»; противник возражает: «вот во псалмах написано: Ты поставил землю на твердых основах, не поколеблется она в веки и веки». «Как вы думаете» — спрашивает он многозначительно — «может Св.Писание ошибаться или нет?» Вольнодумец вспоминает инквизицию и перестает возражать. Он для большей безопасности обыкновенно даже «убеждается», даже иногда трогательно благодарит «за научение». Ибо «сильный», «палочный довод», вроде стоящей за спиной инквизиции, для большинства слабых смертных естественно неотразим и «убедителен».

В наши времена, слава Богу, инквизиции нет, но существует много других форм палочного довода. Пример из недавней жизни — собеседование миссионера со старообрядцами. Старообрядец яростно доказывает, что миссионер и его церковь — еретики. Находчивый «миссионер» ставит вопрос: «Вот как! Значит и наш Государь Император еретик»? Перед старообрядцем мелькнули (в воображении, а может быть и наяву) знакомые лица альгвазилов, и вспомнились «места

[1] Однако одним отечественным логиком была сделана попытка ввести их в область логики. Рассматривая «софизмы практической жизни и деятельности такого или другого лица в частности» и т.п., он говорит: «наилучшею логикой для свержения таких софизмов служат: 1) религия и закон гражданский, блюстители и исполнители их, как то: пастыри церковные и власти государственные, 3) главы семейств и все старшие по отношению к подчиненным им... 4) Софизмы государственные могут быть разрешаемы и опровергаемы только верховными властями, через посредство дипломатических сношений и переговоров или вооруженною силою» (Коропцев, П. Руководство к начальному ознакомлению с логикой. СПб., 1861, 192). Надо сказать, что в этих словах сформулирована довольно популярная и в наше время система «разоблачения софизмов».

не столь отдаленные». «Сердце его смятеся и остави его сила его» и «бысть яко человек не слышай и не имый во устех своих обличения». Начальство иногда очень удачно убеждает своих подчиненных. «Люди других убеждений» ему «не подходят», а дома у убеждаемого Вася и Ваня пищат, есть-пить просят. Доводы начальства часто действуют несравненно сильнее Цицероновского красноречия.

Глава 15

Усложнение и видоизменение «палочных доводов»

Чтение в сердцах. — Положительная и отрицательная форма его. — Инсинуации. — «Рабская» уловка при отсутствии свободы слова.

1. Различные видоизменения «аргументов к городовому» и «палочных доводов» бесчисленны. По крайней мере, в старинных логиках 16, 17 и 18-го века встречаются иногда довольно длинные их списки, но не исчерпывающие материала. Из списков и описаний видно, что все они встречаются и в наше время. Поистине меняются только листья, а дерево с ветвями остается все то же.

2. К наиболее «любимым» видоизменениям и усложнениям относятся, прежде всего, многие случаи *«чтения в сердцах»*. Эта уловка состоит в том, что софист не столько разбирает ваши слова, сколько те тайные *мотивы*, которые заставили вас их высказывать. Иногда даже он только этим и ограничивается. Достаточно! Не в форме «палочного довода» эта уловка встречается очень часто, и употребляется вообще для «*зажимания рта*» противнику. Например, собеседник высказывает вам в споре: «Вы это говорите не потому, что сами убеждены в этом, а из упорства», «лишь бы поспорить». «Вы сами думаете то же, только не хотите признать своей ошибки». «Вы говорите из зависти к нему». «Из сословных интересов». «Сколько вам дали за то, чтобы поддерживать это мнение?» «Вы говорите так из партийной дисциплины» и т.д., и т.д., и т.д. Что ответить на такое «чтение в сердцах»? Оно многим «зажимает рот», потому что обычно опровергнуть подобное обвинение невозможно, так же как и доказать его. Другие умеют «срезать» подобного противника, например, ловко и резко подчеркнув характер его уловки. Но настоящую грозную силу уловка эта приобретает *в связи с палочным доводом*. Например, если мы доказываем вредность какого-нибудь правительственного мероприятия, противник пишет: «причина такого нападения на мероприятие ясна: это стремление подорвать престиж

власти. Чем больше разрухи, тем это желательнее для подобных слуг революции (или контрреволюции)» и т.п. Или: «эти слова — явный призыв к вооруженному восстанию» и т.д.

Конечно, подобные обвинения, если они обоснованы, может быть в данном случае и справедливы, и обвинитель делает очень полезное дело, обращая внимание на известные факты. Иногда это гражданский долг. Но нельзя же называть это *спором*, и нельзя этого примешивать к спору. Спор — это борьба двух мыслей, а не мысли и дубины. Вот против примеси таких приемов к *спору* необходимо всячески и всемерно протестовать. Не всякая словесная борьба — спор.

3. Иногда «чтение в сердцах» принимает другую форму: отыскивает мотив, по которому человек *не говорит* чего-нибудь или не пишет. Несомненно, этого он не делает по такому-то или по такому мотиву (например, «крамольному»). Например, почему он не выразил «патриотического восторга», рассказывая о таком-то событии? Явно, он ему не сочувствует. Таким образом, для искусного любителя «читать в сердцах» представляется, при желании, возможность отыскать всюду какую-нибудь «крамолу» и т.п., как в некоторых словах противника, так иногда и в его молчании.

4. К этим же разрядам уловок спора нужно отнести и *инсинуацию*. Человек стремится подорвать в слушателях или читателях доверие к своему противнику, а, следовательно, и к его доводам, и пользуется для этой цели коварными *безответственными намеками*. К сожалению, эта уловка очень в ходу, и ею не брезгают даже иные весьма почтенные деятели. Вот характерная выдержка из статьи одного, безусловно, добросовестного автора, ставшего жертвой подобной уловки:

«Моя статья о землеустройстве, сухая, спокойная и деловая, переполненная цифровыми выкладками, лишила г. Х. душевного равновесия. Его ответ — не спор по существу, не опровержение моих доводов, а сплошная политическая инсинуация, стремление убить меня политическим шельмованием. Во множестве вариаций г. Х. все время твердит одно: А. «адвокат землеустройства», поет «дифирамбы землеустроительному ведомству», «привязал свою ладью к землеустроительному пароходу» и только «совершает свое плавание с видом полной независимости» и т.д., и т.д.

«Везде, как видите, г. Х. выдерживает тон инсинуации. Он нигде не решается прямо и честно обвинить меня, что я поступил на службу землеустроительному ведомству, работаю «казенным пером». Нет, г. Х. только инсинуирует: «привязал свою ладью к землеустроительному пароходу» и «ему волей-неволей приходится участвовать во всех его эволюциях; даже и тогда, когда дым этого парохода прямо ест глаза, когда всякий другой поспешил бы сойти в сторону». Г. Х., вероятно, хорошо знает своих читателей, думая, что для них этих инсинуаций достаточно.

Но я имею право потребовать у г. X. прямого ответа: приведите доказательства моей зависимости от ведомства землеустройства. Я утверждаю, что мое перо не менее независимо, чем ваше. Но г. X., как и все инсинуаторы, предусмотрителен и, конечно, ускользнет в какую-нибудь щель, заявив, что имел в виду не служебную, не фактическую, а какую-нибудь идейную, моральную зависимость»...

5. Где царят грубые палочные доводы, где свобода слова стеснена насилием, там часто вырабатывается особая противоположная, тоже довольно некрасивая уловка. Человеку нечего сказать в ответ на разумный довод противника, однако, он делает вид, что мог бы сказать многое в ответ, но... «Наш противник отлично знает, почему мы не можем возразить ему на этих страницах. Борьба наша неравная. Небольшая честь в победе над связанным» и т.д. Симпатия читателя к «жертве» и негодование против «негодяя», пользующегося ее беззащитностью, почти несомненны. Многие пустые головы пользовались этим приемом, окружая себя незаслуженным ореолом ума, которому «не дают развернуться». Так всякое насилие над свободой слова развращает людей — и притеснителей, и притесняемых.

6. Довольно употребителен и «*ложный отвод довода*». Довод противника сокрушителен, или ответ на него не находится. Тогда спешат заменить: «*это к делу не относится*», т.е. отводят довод. Уловка, известная еще с древних времен. В комедии Аристофана «Облака» читаем спор с сыном:

«**Фидиа.** Посмотри на петухов и остальных животных, как они дерутся с отцами. А разница между нами и ими не в том ли только, что они не издают писаных законов.

Стрепсиад. Гм! Если хочешь брать пример с петухов, почему же не ешь навозу и не спишь на шестке?

Фидиа. Это, милейший, совсем к делу не относится, как согласился бы и Сократ».

Глава 16
Психологические уловки

Выведение противника «из равновесия». — Расчет на медленность мышления и доверчивость. — Отвлечение внимания и наведение на ложный след.

1. Гораздо интереснее те уловки, которые можно назвать *психологическими*. Они основаны на знании некоторых свойств души человеческой, и некоторых наших слабостей.

Состояние духа во время устного спора имеет огромное влияние на ведение спора. Когда мы «в ударе», т.е. нами овладевает легкое, приятное возбуждение, при котором мысль, память, воображение работают особенно отчетливо и ярко, мы спорим лучше, чем обыкновенно. Если мы сильно взволнованы чем-нибудь, смущены, растерялись, «горячимся», если у нас рассеяно чем-нибудь внимание — мы спорим и соображаем хуже, чем обыкновенно, или даже совсем плохо (конечно, при прочих условиях равных). Отсюда возникает ряд психологических уловок, предназначенных для того, *чтобы вывести нас из равновесия, ослабить и расстроить работу нашей мысли.*

2. Для этого существует много разных приемов. Самая грубая и обычная уловка — *раздражить противника и вывести из себя.* Для этого пускают в ход грубые выходки, «личности», оскорбление, глумление, издевательство, явно несправедливые, возмущающие обвинения и т.д. Если противник «вскипел» — дело выиграно. Он потерял много шансов в споре. Некоторые искусно стараются «взвинтить» его до желательной степени. Я видел талую уловку: несправедливостью и насмешками софист вывел из равновесия своего противника-юнца. Тот стал горячиться. Тогда софист принял вид несказанного добродушия и покровительственный тон: «Ну, Юпитер! Ты сердишься, значит, ты не прав. Ну, что вы, батюшка! Стоит так горячиться! Успокойтесь, успокойтесь! Какая вы горячка», и т.д. Так ведь довел юнца до белого каления! У того и руки дрожат от волнения и негодования. Бросается сослепу в споре, куда ни попало. Перестал соображать совсем и, конечно, «провалился». Но применяют и разные другие способы, чтобы «*вывести из равновесия*». Иной намеренно начинает глумиться над вашим «святая святых». В личности он не пускается, нет! Но «взвинтить» может неосторожного идеалиста до последнего предела. Если спор очень важный, при слушателях, ответственный, то, говорят, иные прибегают даже к «уловке артистов». Некоторые артисты, например, певцы, чтобы «подрезать» своего соперника, *перед выступлением* его сообщают ему какое-нибудь крайне неприятное известие, чем-нибудь расстраивают его или выводят из себя оскорблением и т.п., и т.п., в расчете, что он после этого не будет владеть собой и плохо споет. Так, по слухам, не гнушаются поступать изредка некоторые спорщики *перед ответственным спором.* Лично мне никогда не приходилось наблюдать этой подлой уловки, но, несомненно, возможна и она. Нужно и против нее быть настороже.

3. Если противник — человек «необстрелянный», доверчивый, *мыслящий медленно*, хотя может быть и точно, то некоторые наглые «фокусники мысли» стараются «ошарашить» его в устном споре,

особенно при слушателях. Говорят очень быстро, выражают мысли часто в трудно понимаемой форме, быстро сменяют одну другою. Затем, «*не дав опомниться*», победоносно делают вывод, который им желателен, и бросают спор: они — победители. Наиболее наглые иногда не стесняются приводить мысли без *всякой* связи, иногда нелепые, и пока медленно мыслящий и честный противник старается уловить связь между мыслями, никак не предполагая, что возможно такое нахальство, они уже с торжествующим видом покидают поле битвы. Это делается чаще всего перед такими слушателями, которые ровно ничего не понимают в теме спора, а судят об успехе или поражении — по внешности. Вот известный пример такой уловки из «Векфильдского священника».

«Верно, Франк! — вскричал сквайр. ... Красивая девушка стоит всех интриг духовенства в мире. Что такое все эти десятины и шарлатанские выдумки, как не обман, один скверный обман! И это я могу доказать».

«Хотел бы и послушать! — воскликнул сын Моисей. Думаю, что смог бы вам ответить».

«Отлично, сэр» — сказал сквайр, который сразу разгадал его и подмигнул остальной компании, чтобы мы приготовились позабавиться.

«Отлично, если вы хотите хладнокровно обсуждать эту тему, я готов принять спор. И прежде всего, как вы предпочитаете обсуждать вопросы: аналогически или диалогически?»

«Обсуждать разумно» — воскликнул Моисей счастливый, что может поспорить.

«Опять-таки превосходно. Прежде всего, во-первых, я надеюсь, вы не станете отрицать, что то, что есть, есть. Если вы не согласны с этим, я не могу рассуждать дальше».

«Еще бы!» — ответил Моисей. «Конечно, я согласен с этим и сам воспользуюсь этой истиной как могу лучше».

«Надеюсь также, вы согласны, что часть меньше целого?».

«Тоже согласен!» воскликнул Моисей. «Это и правильно и разумно».

«Надеюсь, — воскликнул сквайр — вы не станете отрицать, что три угла треугольника равны двум прямым».

«Нет ничего очевиднее» — ответил Моисей и оглянулся вокруг со своей обычной важностью.

«Превосходно» — воскликнул сквайр, и начал говорить очень быстро: «Раз установлены эти посылки, то я утверждаю, что конкатенация самосуществования, выступая во взаимном двойственном отношении, естественно приводит к проблематическому диалогизму, который в известной мере доказывает, что сущность духовности может быть отнесена ко второму виду предикабилий».

«Постойте, постойте!» — воскликнул Моисей. «Я отрицаю это. Неужели вы думаете, что я могу без возражения уступить таким неправильным учениям?»

«Что?» — ответил сквайр, делая вид, что взбешен: «вы не уступаете? Ответьте мне на один простой и ясный вопрос: прав по вашему Аристотель, когда говорит, что относительное находится в отношении?»

«Несомненно» — сказал Моисей.

«А если так», — воскликнул сквайр — «то отвечайте мне прямо: считаете ли вы, что аналитическое развитие первой части моей энтимемы deficient secundum guoad или guoad minus и приведите мне свои доводы. Приведите мне свои доводы, — говорю я, — приведите прямо, без уверток».

«Я протестую», воскликнул Моисей. «Я не схватил как следует сущности вашего рассуждения. Сведите его к простому предложению, тогда, я думаю, смогу вам дать ответ».

«О, сэр!», воскликнул сквайр, «Ваш покорный слуга. Оказывается, что я должен снабдить вас не только доводами, но и разумением! Нет, сэр. Тут уж я протестую, вы слишком трудный для меня противник».

При этих словах поднялся хохот над Моисеем. Он сидел один с вытянутой физиономией среди смеющихся лиц. Больше он не произнес во время беседы ни слова».

(О. Гольдсмит. «Векфильдский священник». Глава VII)

4. Множество грубых и тонких уловок имеют целью *отвлечение внимания противника от какой-нибудь мысли*, которую хотят провести без критики. Наиболее характерные тонкие уловки имеют такой вид.

Мысль, которую мы хотим таким образом провести, или не высказывается вовсе, а только необходимо подразумевается, или же высказывается, но возможно короче, в самой серой, обыденной форме. Перед нею же высказывают такую мысль, которая поневоле должна своим содержанием или формой *привлечь особое внимание* противника, например, чем-нибудь задеть, поразить его и т.д. Если это сделано удачно, то есть очень много шансов, что у обычного противника уловка пройдет с успехом. Он «проглядит» и пропустит без критики незаметную мысль.

Нередко (особенно в спорах без длинных «речей») прием принимает форму «настоящего наведения на ложный след». Перед мыслью, которую хотят «провести» без критики, ставят какую-нибудь такую мысль, которая, по всем соображениям, должна показаться противнику явно сомнительной или явно ошибочной. При этом предполагается, что всякий противник ищет в нашей аргументации слабых мест, и большинство набрасывается на первое попавшееся слабое место, без особого внимания пропуская ближайшие к нему последующие мысли, если они не бросаются в глаза ошибочностью. Скажем, Иксу надо провести без критики важную для его цели мысль, к которой противник может отнестись очень придирчиво, если заметит ее важность и неполную очевидность — мысль, что дом, о котором идет речь, стар. Икс решает навести противника на ложный след. Зная, что противник, защищающий, например,

какого-либо Б., непременно набросится с негодованием на всякое обвинение Б. в нечестности, Икс говорит: «Тут дело несомненно не обошлось без подвоха со стороны Б. Он приобрел этот старый дом не без помощи обмана». Если противник «набросится» на обвинение, то может пропустить «старый дом» без критики. Тогда остается в пылу схватки несколько раз незаметно повторить эти слова, пряча их в тень, пока «слух к ним не привыкнет» — и мысль проведена.

Эта уловка допускает самые различные видоизменения и, так сказать, «фиоритуры». Иногда, например, чувствуя, что подставная мысль, под крылом которой хотят незаметно провести довод, сама по себе может и не привлечь критики противника, искусственно стараются показать ему, что сами считают ее слабым местом аргументации. Тут «талант» может проявиться во всей силе. Например, человек тоном, выражением лица, игрою пауз, воспроизводит поведение человека, высказавшего слабое возражение и боящегося за него, неуверенного в силе довода, и старающегося поскорее провести его незаметно, ускользнув от критики. Недостаточно искушенный противник довольно легко может попасться на эту удочку, если софист не «переигрывает», не слишком неестественно подчеркивает свое «желание ускользнуть» и т.д. и т.д.

Нелишне заметить, что в ораторских речах одним из сильнейших средств, отвлекающих внимание от мыслей и их логической связи, является пафос, выражение сильного эмоционального подъема, равно как и избыток удачных тропов, фигур, и т.д. Проверено на опыте, что обычно слушатель хуже всего усваивает и запоминает *смысл* таких отделов речи.

Глава 17
Психологические уловки
(продолжение)

Ставка на ложный стыд. — «Подмазыванье» аргумента. — Внушение. — «Втирание» очков на мысли. — Двойная бухгалтерия.

1. Очень часто софист пользуется обычной для большинства человеческою слабостью «казаться лучше, чем есть на самом деле» или же «не уронить себя» в глазах противника или слушателей, чаще всего — «ложным стыдом». Видя, например, что противник

слабоват в науке, софист проводит недоказательный или даже ложный довод под таким соусом: «Вам, конечно, известно, что наука теперь установила» и т.д. Или «давно уже установлено наукой», или «общественный факт», или «неужели вы до сих пор не знаете о том, что?» и т.д. Если противник побоится «уронить себя», признавшись, что ему это неизвестно, он в ловушке, а софист хихикает в душе. Иногда эта уловка связана с пользованием авторитетом какого-либо лица — писателя, ученого и т.п. Например, в споре с социалистом-марксистом пускают в ход «известное изречение Маркса». Можно нередко держать пари восемьдесят против двадцати, а иногда и девяносто девять против одного, что данный «марксист» даже не перелистывал Маркса, тем более не изучал его, и «известного изречения» никогда нигде не встречал. Однако он обыкновенно не решится сказать этого. Скорее, если вы тоже социалист, он сделает вид, что ему это изречение также известно, чаще же всего «проглотит» довод без возражения.

2. В спорах «для победы» очень употребительно другое видоизменение этой уловки, основанное на той же слабости. Всем известно, что вообще часто одно говорится, другое думается. Тайные желания, убеждения, цели могут быть одни, слова — совсем другие. Но иной человек ни за что в этом не сознается и не дерзнет опровергать «слов», чтобы «не показаться» недостаточно хорошим человеком. Еще Аристотель отмечает эту черту.

Некоторые высокие нравственные положения и принципы на устах у многих, в душе и на делах — у немногих. Например, не так уж много людей выполняют на деле приведенную тем же Аристотелем истину: «лучше разориться, оставаясь честным, чем разбогатеть неправдой». Но на словах редко кто будет ей противоречить. Наоборот, иногда человек «на руку нечистый»

Когда о честности высокой говорит
Каким-то демоном внушаем,
Глаза в огне, лицо горит,
Сам плачет — и мы все рыдаем[1].

В каждую эпоху есть свои «ходовые истины», с которыми признают необходимым соглашаться из «ложного стыда», из боязни, что

[1] Впрочем, бывают времена, когда эта уловка делается «устаревшей». В моде благородная «искренность» и «откровенность». «Я вор? Ну да, вор. А кто теперь не ворует?», «Теперь только дураки зевают» и т.д. и т.д. Так что софист должен с большой осторожностью применять это оружие.

назовут «отсталым», «некультурным», «ретроградом», и т.д. и т.д. И чем слабее духом человек, тем он в этом отношении трусливее.

Софисту на руку и то, и другое. И ложный, и правильный стыд. Он смело стоит на почве общественного лицемерия и малодушия стадного человека и действует часто «наверняка».

3. Довольно часто употребляется и другая родственная уловка, основанная тоже на самолюбии человека: «*подмазыванье аргумента*». Довод сам по себе не доказателен, и противник может опротестовать его. Тогда выражают этот довод в туманной, запутанной форме и сопровождают таким, например, комплиментом противнику: «конечно, это довод, который приведешь не во всяком споре, человек, недостаточно образованный, его не оценит и не поймет» и т.д. Или «вы, как человек умный, не станете отрицать, что» и т.д. Или «нам с вами, конечно, совершенно ясно, что» и т.д. и т.д. Иногда не говорят комплиментов, а лишь тонко дают понять, что к вашему уму относятся с особым уважением... Все это иной раз изумительно действует в спорах для убеждения. Даже в грубой форме иногда такой прием «смягчает» душу противника. «Подмазанные» елеем лести ворота ума удивительно легко раскрываются для принятия доводов. Что делать! Все — люди, все — человеки. Что же касается софиста, то он потирает руки. На то и щука в море, чтобы карась не дремал.

4. Одна из сильнейших и обычнейших уловок, в споре — это внушение. Особенно огромна роль его в устном споре. Кто обладает громким, внушительным голосом, говорит спокойно, отчетливо, самоуверенно, авторитетно, имеет представительную внешность и манеры, тот обладает, при прочих равных условиях, огромным преимуществом в устном споре. Он невольно «импонирует», в большинстве случаев, и противнику. Кто глубоко и твердо убежден в том, за что спорит, и умеет выразить эту непоколебимую твердость убежденным тоном, манерой говорить и выражением лица, тот обладает тоже большой внушающей силой и тоже «действует» даже на противника, особенно такого, у которого этой убежденности нет. Убедительный тон и манера часто убедительнее самого основательного довода.

«Пожалуй, идите; только, право, не лучше ли бы вам остаться? Вы бы тут нас подождали, охотились бы, а мы бы пошли с Богом. И славно бы!» — сказал он таким убедительным тоном, что мне в первую минуту, действительно, показалось, что это было бы славно».

(Л. Толстой. «Набег»).

Эта «внешняя убедительность» и ее сила известна каждому из опыта. В ней секрет успеха проповеди многих фанатиков. Ею пользуются искусные ораторы, и в споре со многими она — одна из самых сильных уловок.

5. Особенно действует внушение на *слушателей* спора. Мы уже касались «психологии типичного слушателя». Если спор мало-мальски отвлеченный или выходит за пределы того, что слушатель «знает насквозь», «как свои пять пальцев», обычный слушатель не вникает в доводы, не напрягает достаточно внимание, чтобы схватить суть того, что говорится, особенно, если возражение или ответ длинны. Когда у слушателя уже есть определенное убеждение по разбираемому вопросу, он обычно не слушает даже как следует «чужих», противоположных доводов. Если у него нет определенного убеждения, и спор не задевает очень близких к нему интересов, *слушатель руководится более или менее внешними признаками, чтобы судить, на чьей стороне победа*. И вот такого-то рода слушатели — наиболее подходящий материал для внушения в споре.

«Старик так строго и победительно тряхнул головой (высказав свой довод, С.П.), что приказчик (один из слушателей, С.П.) тотчас же решил, что победа на стороне купца и громко засмеялся». «Внушительность интонации купца, очевидно, побеждала слушателей, и дама даже чувствовала себя подавленной». (Толстой Л. Крейцерова соната, гл. 11).

Это взято из жизни. Стоит приглядеться к спорам, чтобы почувствовать реальность изображения. Кто говорит слабым, нетвердым голосом, неуверенно, тот, при обычных обстоятельствах, теряет в споре перед слушателями, все равно, из-за победы этот спор или же для убеждения. По мнению В. Джемса, даже в такой отвлеченной области, как философия, важно не только то, что сказано, но и как сказано. «Каким бы чистым и безупречным вы ни находили это философское течение, в нем не чувствуется сильного, радикального темперамента». Оно не имеет «ни активности, ни энтузиазма». «*Ему не хватает агрессивного, победоносного тона* — и в результате оно не имеет авторитета». (Прагматизм, лекц. 1).

6. Кроме тона и манеры спорить есть много и других приемов, рассчитанных на внушение. Так может действовать смех, насмешка над словами. Так действуют часто заявления, что такой-то довод противника — «очевидная ошибка» или «ерунда» и т.д. и т.д. Последнего рода приемы употребляются и в письменном споре:

«противник наш договорился до такой нелепости, как» и т.д. Следует сама «нелепость», вовсе не нелепая. При ней три восклицательных знака, но не сделано даже попытки доказать, что это нелепость. Или же, наоборот: «в высшей степени остроумны, глубокомысленны следующие слова такого-то». В «словах» такого-то нет ни остроумия, ни глубокомыслия, но они нужны автору статьи, а последний знает, что читатель не имеет часто даже времени проверить его оценку, не станет сосредоточивать на проверке внимание, а просто *примет слова под тем соусом, под каким они ему поданы*. Может быть, через час сам будет повторять их, как «остроумные и глубокомысленные».

Сюда же относятся, психологической своей стороной, ссылки на *авторитеты*. Эти ссылки действуют на иных, как таран, пробивающий стену недоверия. Иногда предпосылают факту или чужой аргументации и т.п. «несколько слов», имеющие целью предварительно «*надлежащим образом осветить*» этот факт или аргументацию. Тут нередко тоже таится «внушение» и т.д., и т.д. В общем, все подобного уловки носят характер «втирания очков», через которые читатель или слушатель должны смотреть на известный вопрос.

К уловкам внушения относится также повторение по несколько раз одного и того же довода, особенно применяющееся в ораторской практике. Часто довод водят каждый раз в различной форме, но так, чтобы ясно было, что мысль одна и та же. Это действует, как механическое «вдалбливание в голову», особенно, если уложение украшено цветами красноречия и пафосом. «Что скажут народу трижды, тому верит народ» — говорит один из немецких авторов. Это действительно подтверждается опытом.

7. Наконец, надо отметить одну из самых распространенных ошибок и уловок — хотя уже психологическую — так наз. (не совсем правильно) *двойную бухгалтерию*. Все почти люди склонны более или менее к двойственности оценок: одна мерка для себя и для того, что нам выгодно или приятно, другая — для чужих людей, особенно людей нам неприятных, и для того, что нам вредно и не по душе. В этике это выражается в форме «готтентотской морали», например, если я сдеру с тебя лишних сто рублей, это хорошо, если ты с меня — это плохо. Надо кричать: «Караул!» Партийная газета вопит о несправедливостях и жестокостях, совершенных другой партией; то же, что делается ее партией — всегда только необходимо или похвально, газета может даже кичиться такими же или во много раз худшими жестокостями, совершенными ее союзниками. Часто готтентотская мораль имеет такие наивные, несознательные формы,

что не знаешь, негодовать надо или смеяться. Например, когда очень хороший по существу человек бранит другого за то, что тот на него насплетничал, и сам тут же передает об этом другому новую сплетню. Не из мести, нет! Он просто не отдает себе отчета, что это сплетня. Сплетня — когда говорят другие, а когда говорим мы то же самое, это «передача по дружбе» интересного факта из жизни знакомых.

8. Когда эта склонность к двойственности оценки начинает действовать в области *доказательств*, то тут получается «двойная бухгалтерия». Один и тот же довод оказывается в одном случае, когда для нас это выгодно, верным, а когда невыгодно — ошибочным. Когда мы, например, опровергаем кого-нибудь с помощью данного довода — он истина, когда *нас* им опровергают — он ложь. Естественно, что софист не может не принять «двойной бухгалтерии» в арсенал своих уловок: слишком она выгодна «при умелом пользовании». Иной адвокат сошлется, например, на известное толкование такой-то статьи закона, как на правильное, если оно говорит в пользу его подзащитного. И он же будет доказывать ложность его, если, наоборот, на этом толковании основывается его противник. Один и тот же факт принимается, как несомненный, если подтверждает наш тезис, и сейчас же заподозривается его сомнительность, если он, наоборот, высказан противником и т.д.

Вот пример этой уловки: одна из партий, вошедших в районные думы города X., оказалась в большинстве из этих дум преобладающей партией. Вступив в блок с другими родственными ей партиями, она не дала в этих думах ни одного места в управе враждебной партии. Члены последней доказывали, что *имеют право* требовать известное число «управских» мест: *выборы в думы были пропорциональные, следовательно, и места в управе должны быть распределены согласно тому же принципу*.

Господствующая партия отвергла этот довод как *непригодный, неправильный*.

Однако случилось, что в некоторых районных думах она все же оказалась непреобладающей. «Родственные» партии воспользовались этим и, составив между собою блок, в свою очередь не дали ей ни одного места в управе. Тогда она прибегла к тому же доводу, к какому прибегали в других думах ее «враги». Здесь он оказался *пригодным и правильным*. Таким образом, восторжествовала «двойная бухгалтерия».

В тех случаях, когда доказательства и спор касаются области этических оценок, «двойная бухгалтерия» является лишь

формулированием «готтентотской морали» в области доводов и доказательств. Это ясно, конечно, само собою.

Иногда «двойная бухгалтерия» нисколько не скрывается, а выступает с открытым забралом. Это бывает в тех случаях, когда она в том, что выгодно для нее, открыто опирается на «*свои убеждения*», а где это не выгодно — на *убеждения противника*. Вот пример. Во Франции упрекали католиков в логической непоследовательности: они *для себя* требуют полной свободы слова, в то время как вообще сами являются ожесточенными врагами этой свободы. Один католический публицист ответил приблизительно так: «Когда мы требуем свободы для себя, мы исходим из *ваших* принципов. Вы так отстаиваете свободу слова. Почему вы не применяете ее по отношению к нам? Когда же мы стесняем свободу слова, то исходим из *наших* убеждений. В этом мы тоже вполне правы и логически последовательны». Конечно, это очень выгодная часто «бухгалтерия»! Одним словом, тут проявляется особая, повышенная любовь к логике.

Двойная бухгалтерия уже вполне отчетливо переходит из области «просто уловок» в область *софизмов*.

Глава 18
Софизмы: отступление от задачи спора

Сущность софизмов. — Отступление от тезиса и от задачи спора. — Подмена спора из за тезиса спором из-за доказательства. — Перевод спора на противоречия в аргументации противника. — Противоречие между словами и поступками. — Неполное опровержение. — Подмена пункта разногласия.

1. К числу самых обычных и излюбленных уловок принадлежат так называемые *софизмы* (в широком смысле слова)[1] или *намеренные ошибки в доказательстве*. Надо постоянно иметь в виду, что софизм и ошибка различаются не по существу, не логически, а только психологически, различаются только тем, что ошибка — не намеренна, софизм — намерен. Поэтому, сколько есть видов ошибок, столько видов и софизмов. Если я, например, во время спора *незаметно для себя* отступил от тезиса — это будет ошибка.

[1] Софизмами называются иногда (в узком смысле слова) сложные рассуждения, явно ошибочные, но ошибку в которых трудно найти, своего рода головоломки. Таковы древние софизмы Зенона, софизмы Эватла, крокодил и т.п.

Если же, подметив, что такое отступление может быть для меня выгодно, я повторяю его уже сознательно, намеренно, в надежде, что противник не заметит, это будет уже софизм.

2. Прежде всего, нужно упомянуть о софизме *умышленной неопределенности* или *запутанности* (тезиса, доводов или всего доказательства). Собственно, это уловка, являющаяся как бы переходом от психологических уловок в область софизма в подлинном смысле слова. Доказывающий говорит так, что сразу не поймешь, а иногда и вообще нельзя понять, что он именно хотел сказать. Или, если надо ответить «да» или «нет», он ответит так, что сразу (или совсем) нельзя разобрать, каков ответ: «нет» или «да» и т.п.

Конечно, эта уловка не всегда возможна. Чаще всего ее применяют в речах, на диспутах, и т.д. и там, где заведомо не последует немедленного требования выяснить смысл того, что сказано. Нередко ее сопровождают другой какой-нибудь уловкой, имеющей целью заставить слушателя сделать вид, что слова доказывающего им поняты. О таких уловках говорилось в предыдущей главе. В виде иллюстрации нельзя не вспомнить прелестную речь «министра» у А. Толстого («Сон Попова»).

...Нет, господа! России предстоит,
Соединив прошедшее с грядущим,
Создать, коль смею выразиться, вид,
Который называется присущим
Всем временам; и став на свой гранит,
Имущим, так сказать, и неимущим
Открыть родник взаимного труда.
Надеюсь, вам понятно, господа?

Другая иллюстрация — речь модного английского проповедника из одной английской повести. (Стефан Ремарк. «Из современной жизни». СПБ. 1906).

«Вы меня спрашиваете, происходило ли все то, о чем говорит Евангелие? Скажу вам так: оно происходило и вместе с тем не происходило. Для таких простых людей, как апостолы, это все происходило, для вас и для меня не происходило.

Я даже не могу смело утверждать, что это все не происходило. Я скорее скажу, что по впечатлению полученному, по действию произведенному, все это происходило, но как факт осязательный, конкретный, оно не происходило. Все зависит от того, как мы понимаем слово «происходило». Положим, умирающий с голоду человек видит перед собою лавку со съестными припасами. Вам, людям сытым, не нужны эти съестные припасы. Голодный же смотрит на них с вожделением. Он проходит мимо съестных припасов, запах их пронесся вокруг него, он уносит

с собою этот запах, и ему кажется, что он насытился съестными припасами, виденными им. Вы проходите мимо той же витрины и не обращаете внимания на все выставленное. Ваш обед происходил в действительности, он составляет факт ощутительности, обед бедняка происходил в его воображения, в его представлении. И вы, и он будете правы, если скажете, что пообедали. Так просто все это, когда мы смотрим на все простыми глазами, не через призму узких софистических толков, догматических предрассудков».

Этот богатый софизмами отрывок заканчивается, таким образом, довольно эффектным по наглости обвинением в софизмах противника. Недурная иллюстрация к уловке, о которой будем говорить ниже.

3. Софизмов, состоящих в отступлении от задачи спора и в «*отступлении от тезиса*», бесконечное множество.

Можно начать спор с этого софизма или ошибки, сразу взяв, например, не тот тезис, какой нужно, можно сделать это в середине спора. Можно совершенно отбросить прежний тезис, можно только более или менее изменить его и т.д., и т.д. Но логическая суть будет одна — отступление от задачи спора, отступление от тезиса.

На первом плане надо упомянуть частую и очень важную подмену *спора из-за тезиса спором из-за доказательства*. Софисту надо доказать, что тезис ложен. Вместо этого он разбирает те доказательства тезиса, которые приведены противником, и ограничивается тем, что, если удастся, разбивает их. Чаще всего, однако, дело не ограничивается и этим. Если удалось разбить доказательства противника, правильный вывод отсюда один: «тезис противником *не доказан*». Но софист делает вид, что вывод другой: что *тезис опровергнут*. Это одна из самых частых уловок и, благодаря обычному неуменью отличать спор из-за тезиса и спор из-за доказательства, благодаря также обычной неясности мышления у противника и неуменью охватить спор, она обыкновенно удается. Скажем, кто-нибудь стал защищать тезис: душа человека бессмертна. Противник требует доказательств. Доказательства приведены, но такие, что их легко разбить. Софист разбивает их и делает вид, что «доказал ошибочность тезиса». Такое же впечатление получается у большинства слушателей спора. На суде адвокат разбивает все доказательства виновности обвиняемого, приведенные прокурором. Отсюда прямой вывод: виновность *не доказана*, но адвокат иногда делает другой вывод: «подсудимый не виновен»; слушатели же и чаще всего делают вывод: «Оправдан, значит, не виноват».

4. К этому виду софизмов относится *перевод спора на противоречия*. Указать, что противник противоречит сам себе, часто очень важно и необходимо. *Но только не для доказательства ложности его тезиса*. Такие указания имеют, например, огромное значение при критике какой-нибудь *системы мыслей*. Нередко с их помощью можно разбить или ослабить *доказательство* противника. Но опровергнуть *тезис* его одним лишь указанием на противоречивость мышления противника нельзя. Например, X. только что сказал, что он совершенно неверующий человек, а дальше оказывается, что он признает существование чего-то, «о чем и не снилось нашим мудрецам». Разве этот факт противоречия доказывает сколько-нибудь ложность его тезиса? Между тем, нередко спор, задача которого показать истинность или ложность тезиса, переводится на противоречие в мышлении противника. При этом, показав, что противоречие есть, делают часто вид, что противник разбит совершенно, и тезис его ложен. Уловка, которая нередко проходит безнаказанно.

5. Сюда же относится *перевод спора на противоречие между словом и делом; между взглядами противника и его проступками, жизнью* и т.д. Иногда это принимает форму: «врачу, исцелися сам». Это одно из любимых и обычных форм «зажимания рта». Например, скажем, Л.Н. Толстой доказывает, что девственность лучше брачной жизни. Ему возражают: «А у вас, уж после вашей проповеди целомудрия, родился ребенок». Философ-пессимист, доказывает, что самоубийство позволительно и имеет, как ему кажется, разумные основания. Ему отвечают: «Почему же ты не повесишься?». Солдату доказывают, что надо идти на фронт и сражаться. Он отвечает: «Так берите ружье и ступайте».

Ясно, что подобного рода возражения — софизмы, если человек ведает, что говорит. Истина будет оставаться истиною, хотя бы ее произносили преступнейшие уста в мире, и правильное доказательство останется правильным доказательством, хотя бы его построил сам отец лжи. Поэтому, если вопрос об истинности или ложности, о нравственности или безнравственности какой-нибудь мысли рассматривается по существу, всякие обращения к личности противника суть уклонения от задачи спора. Это один из видов «зажимания рта» противнику и не имеет ничего общего с честною борьбою *в споре за истину*. Как прием *обличения* он, может быть, и требуется и часто необходим. Но *обличение и честный спор за истину, как борьба мысли с мыслью* — две вещи несовместимые.

Однако эта уловка действует чрезвычайно сильно и на противника (зажимает ему часто рот) и на слушателей. *Если даже и противоречия нет, между нашим принципом и поведением, то иногда доказать это трудно*, требуются тонкие различения, длинные рассуждения, в которых слушатели и не вникают и которых не любят. Между тем софистический довод прост и жизненно нагляден. Например, ответ солдата: «Почему вы не идете на фронт, если так стоите за войну?» Просто и понятно. Начните рассуждать, что у каждого есть свой долг, который *надо* исполнять и без этого государство рухнет; что долг *его, раз он призван законом на защиту государства*, сражаться. Если меня призовет закон, пойду и я и т.п. Говорите все это, придумайте еще более веские возражения: солдат, да и некоторые люди поразвитее его, часто и не поймут ваших рассуждений, даже если не хотят «не понимать». Такие понятия как «долг», «государство», «закон», его происхождение и значение и т.д. для многих слишком отвлечены, далеки, туманны, сложны и силы не имеют. Между тем *его* довод — довод чисто животный — вполне ясный и наглядный. «Умирать никому не хочется. Если вы за войну — берите ружье и ступайте».

Еще хуже, если между принципом, который вы защищаете, и между вашими поступками есть действительное противоречие. Уловка противника — явный софизм, перевод спора в другую плоскость, отступление от задачи спора. Но таких тонкостей слушатель не понимает. Для него только ясно, что противник наш на этой новой плоскости спора прав. Отсюда вывод, что мы не правы, значит, разбиты, или что тезис наш недоказан, даже ложен. Между тем подобные выпады нисколько не касаются истинности тезиса. «Внимай не тому, кто сказал, а тому, что сказано» — справедливо говорит апостол. (Полемика в духе таких софизмов против мыслей, высказанных, например, Л. Н. Толстым, часто носила прямо непозволительный характер).

6. Когда мы приводим в доказательство тезиса не один довод, а несколько, то софист прибегает нередко к *«неполному опровержению»*. Он старается опровергнуть один, два довода, наиболее слабых или наиболее эффектно опровержимых, оставляя прочее, часто самое существенное и единственно важное, без внимания. При этом он делает вид, что опровергнул все доказательство, и что противник «разбит по всему фронту». Если спор из-за одного-двух доводов был долгий и ожесточенный, то слушатели, а часто и неумелый доказыватель, могут и не вспомнить о них. Таким образом,

уловка удается нередко. Особенно применяется она в письменных спорах, где «сражают» друг друга на страницах *различных* книг, газет и т.п. Там читатель часто и не может проверить, на все ли доводы отвечено.

7. К числу частых отступлений от задачи спора относится *подмена пункта разногласия* в сложной спорной мысли, так называемое опровержение не по существу. Софист не опровергает самой сущности сложной спорной мысли. Он берет некоторые, неважные частности ее и опровергает их, а делает вид, что опровергает тезис. Это уловка тоже чаще встречается в письменных спорах, газетных, журнальных. Споры эти — «для читателя»: читатель не запомнил, вероятно, тезиса, а если же его помнит, то не разберется в уловке.

Например, в газете появилось сообщение, что скажем, губернатор выслал без всякого законного повода г. Лимонникова, проживавшего мирно в городе Б. Губернатор опровергает: «Сообщение не соответствует действительности. Г. Лимонникова не существует не только в городе Б., но и вообще во вверенной мне губернии». Губернатор прав. Лимонникова в губернии нет. Но суть то ведь не в Лимонникове, а в том, *выслан ли кто-нибудь в данное время из губернии без законных поводов или не выслан*. Фамилия была указана ошибочно, и губернатор воспользовался этим, чтобы опровергнуть *подробность* сообщения, оставляя без ответа суть его. Читатель-де не разберется и, во всяком случае, указание *ошибки в подробностях подрывает полноту доверия к целому*. Тем более что с внешней формальной стороны опровержение правильно: сведение о факте не вполне точно.

Другой пример. В статье сказано; «Эта сосна, посаженная Петром В. в 1709 году, существует на Лахте до сих пор». Софист заявляет: «*Это неверно*» и опровергает данное сложное суждение. Но опровергает он в нем не сущность, не то, что следовало бы опровергнуть, не мысль, что «эта сосна существует на Лахте до сих пор», а подробность: «эта сосна посажена Петром В. в 1709 году». Петр не мог быть на Лахте в 1709 году. Предположим, что этот довод верен. Тогда, конечно, можно сказать, что *в тезисе есть ошибка* (умолчав, что ошибка в неважной подробности). Но суть-то ведь не в ней.

Ясно, что этот вид софизмов является «*подменой пункта разногласия*», точнее, подменой существенного пункта разногласия несущественным, маловажным.

Глава 19
Софизмы: отступления от тезиса

Диверсия. — Изменение тезиса. — Расширение и сужение его. — Усиление и смягчение. — Внесение и исключение оговорок и условий. — Подразумевающиеся условия и оговорки. — Омонимы. — Синонимы. — Перевод спора на точку зрения выгоды или невыгоды.

1. Совершенно оставить во время спора в стороне прежнюю задачу спора, неудачный тезис или довод и перейти к другим, называется «*сделать диверсию*». Диверсия делается различным образом. Наиболее грубый способ состоит в том, что спорщик прямо, «сразу» оставляет довод или тезис и хватается за другой. Это случается чрезвычайно часто. В одном митинговом споре, например, рабочий доказывал, что не рабочие мешали «займу свободы», а буржуазия. Скоро он увидел, однако, что тезис его слаб, и что противник его побивает в споре, и он делает «диверсию»: «Вообще войну затеяли капиталисты». Противник не сумел использовать своего положения и поддался на уловку, стал сейчас же доказывать, что войну затеяли не капиталисты. Диверсия удалась. Часто диверсия состоит в «переходе на личную почву». Например, юный идеалист доказывает человеку «опыта», что такой-то поступок малодушен и бесчестен. Тот сперва стал спорить «чин чином», но, видя, что дело его плохо, сделал диверсию: «Очень вы еще молоды и неопытны. Поживете, узнаете жизнь и сами со мною согласитесь». Юноша стал доказывать, что молодость не при чем, что «он знает жизнь». Диверсия удалась. Или другой случай. Спорят, прав ли министр, опубликовав такие-то документы. Один из спорщиков видит, что дело его плохо, и предпринимает диверсию: «Вы как-то пристрастно относитесь к этому человеку. Вот недавно вы еще утверждали, что мера, принятая им в таком-то случае, вполне целесообразна. А оказалось, что как раз она привела к противоположным результатам». Противник начинает доказывать, что мера оказалась благодетельной. Диверсия удалась. Бывает и так, что для диверсии нарочно подыскивают и выдвигают какой-нибудь парадокс, или же такое мнение, на которое противник заведомо не преминет «накинуться». Это своего рода «приманка для диверсии». Иногда диверсия производится очень тонко и незаметно, с постепенными переходами и т.д.

2. Если спор идет не из-за тезиса, а из-за доказательства, то диверсия состоит в том, что защитник тезиса бросает

доказывать *свой* тезис, а начинает опровергать наш или требует, чтобы мы доказали наш тезис. Вот пример. Один юный спорщик затеял спор с не менее юной девицей, причем она старалась всячески защищать какой-то трудный тезис; спор был из-за доказательства. После многих трудов юная спорщица, видя, что дело у нее не двигается вперед, обратилась к противнику с претензией. «Да что это я все доказываю свое мнение, а вы только критикуете. Критиковать легко. Докажите-ка вы свое мнение? Почему вы так в нем убеждены?» Юный спорщик, мало разбирающийся в технике спора, устыдился; как это, в самом деле — она все доказывает и трудится, а я только критикую! Диверсия удалась. Он стал доказывать свой тезис и «потерял нападение».

Небесполезно, в заключение, заметить, что всякая диверсия, если мы «уходим» от прежнего *тезиса* обращает сосредоточенный спор в бесформенный. При диверсии от *довода* или от доказательства спор, конечно, может остаться и сосредоточенным.

3. От диверсии надо отличать другой род софизмов, связанных с отступлением от тезиса или довода — *изменение тезиса* или довода[1]. Мы не отказываемся от них, наоборот, *делаем вид, что все время их держимся*, но на самом деле мы их изменили. У нас уже другой тезис или довод, хотя бы и похожий на прежний. Это называется часто *подменой* тезиса или довода.

К числу разных видов такой подмены относится, прежде всего, *расширение или сужение* тезиса (или довода). Например, вначале спорщик поставил тезис: «Все люди эгоисты», но увидев, что нельзя его доказать, и возражения противника сильны, начинает утверждать, что тезис был просто «Люди эгоисты». «Вольно ж вам было его так понимать широко. Нет правила без исключения. Я имел в виду, конечно, не всех, а большинство». Если же наоборот, противник выставил тезис «люди эгоисты», софист старается истолковать его в более выгодном для себя смысле: в том смысле, что «*все* люди эгоисты», так как в таком виде тезис легче опровергнуть. Вообще *свой* тезис софист обыкновенно старается, если дело плохо, *сузить:* тогда его легче защищать. Тезис же противника он стремится *расширить*, потому что тогда его легче опровергнуть. Нередко он прибегает к разным уловкам, чтобы заставить самого противника сгоряча расширить свой тезис. Это бывает иногда нетрудно, вызвав в горячей голове «дух противоречия».

---

[1] Встречается как в начале, так и в середине спора.

Еще примеры другого вида расширения и сужения тезиса. Тезис: «А. хорошо знаком с русской литературой». Нападающий *расширяет* его: «А. знаток литературы (вообще)», защитник же *суживает*: «А. знаком хорошо с *современной* русской литературой».

4. Родственно с расширением и сужением тезиса *усиление и смягчение* его. Они приводят к «искажению» тезиса и встречаются, пожалуй, еще чаще. Тезис был дан, например, такой: «Министры наши бездарны». Противник «искажает» его, *усиливая*: «Вы утверждаете, что министры наши идиоты». Защитник же тезиса, если дело плохо, старается «смягчить» тезис: «Нет, я говорил; что министры наши не на высоте своего призвания». Или другой пример. Тезис: «Источник этих денег очень подозрителен». *Противник* усиливает тезис: «Вы утверждаете, что деньги эти краденые». *Защитник*, если находит нужным, смягчает тезис: «Я говорил только, что источник этих денег неизвестен». Усиление тезиса обыкновенно выгодно для нападающего и производится нередко в высшей степени бесцеремонно и нагло. Смягчение тезиса обыкновенно производится защитником его, так как помогает защите. И тут часто не особенно церемонятся.

5. Одна из самых частых подмен тезиса (и довода) состоит в том, что мысль, которая приводится с известной *оговоркой*, с известными *условиями*, при которых она истинна, подменивается тою же мыслью, но уже высказанною «вообще», без всяких условий и оговорок. Эта уловка чаще всего встречается при опровержениях и имеет больше всего успеха при малоразвитых в умственном отношении слушателях. Малоразвитый ум склонен понимать все «просто»; он не умеет отмечать «тонкие различия» в мыслях, он прямо их не любит, иногда не терпит и не понимает. Они для него слишком трудны. Поэтому тонкие различения кажутся такому человеку или «хитростями», «хитросплетениями», «софизмами» или же (если он несколько образован) «ненужной схоластикой». Отсюда отчасти вытекает трудность спора о сложных вопросах, требующих точного и тонкого анализа и различений, с неразвитым противником или, особенно, при неразвитых слушателях. Но к таким вопросам относится, например, большая часть политических, государственных и общественных и т.д. вопросов. На этой почве софист, при прочих условиях равных, имеет огромное преимущество. Честный спорщик приведет довод правильный, с нужными оговорками, выраженный вполне точно. Но неразвитый слушатель обыкновенно не улавливает, не запоминает этих оговорок и условий, и совершенно не оценивает

их важности. Пользуясь этим, софист *умышленно опускает* оговорки и условия в доводе или тезисе противника и опровергает тезис или довод так, как будто мысль была выражена без них, а «вообще». Сюда часто на помощь присоединяется усиление тезиса, ораторские приемы: «негодование» и т.д., почти неразлучные с типом «митингового софиста». Все это действует на неразвитого слушателя очень сильно, и надо много хладнокровия, находчивости и остроумия, чтобы отбить такое нападение, если публика вообще сочувствует взглядам софиста. Вот пример: X. утверждает: «*В настоящее время, при данном уровне развития большинства народа*, знаменитая «четыреххвостка» (прямое, тайное, всеобщее, равное голосование) при выборе в Государственную Думу вредна для государства». Противник опускает все эти оговорки и начинает доказывать антитезис, что прямое, тайное и т.д. голосование (*вообще*) полезно, потому-то и потому-то. Или я доказываю, что «*смертная казнь при некоторых обстоятельствах и условиях* необходима». Противник опровергает меня перед слушателями так, как будто я утверждал, что смертная казнь *вообще* необходима, и называет меня «ярым защитником смертной казни», бросая при этом на меня громы негодования и возмущения. Неразвитые и сочувствующие софисту слушатели тоже начинают возмущаться — «что и требовалось доказать». Часто надо немало хладнокровия, знания «слушателей» и находчивости, чтобы отразить подобное нападение.

Обратная уловка — когда то, что утверждалось *без оговорки, без условий*, потом утверждается *с оговоркой и условием*. Чаще встречается она у *защищающей* стороны. Например, сперва человек утверждал, что «не должно идти на войну» вообще, ни при каких условиях. Прижатый к стене, он подменивает это утверждение; «конечно, я не имел в виду случаев, когда враг нападает без всякого повода и разоряет страну». Потом он может ввести и еще какую-нибудь оговорку.

6. Этим уловкам, особенно последней, чрезвычайно способствует неполнота и неточность обычной речи. Мы очень часто высказываем мысль с только *подразумевающимися оговорками*. Оговорки эти «сами собою разумеются» потому, что, если высказывать их, речь становится каким-то нагромождением оговорок, необычайно тяжелой и «неудобоваримой». Примером может служить деловой язык контрактов и т.п. документов, выработанный юридической и т.д. практикой в защиту от «деловых софистов на карманной почве».

Таким образом, оговорки *подразумеваются* на каждом шагу, и это ведет к возможности бесчисленных ошибок и софизмов. А. говорит: «Мышьяк — яд». При этом *подразумевается* оговорка «если принять его больше известного количества». Б. *опускает* эту оговорку и говорит: «Доктор прописал мне мышьяк, значит он меня отравляет». У Шекспира в «Венецианском Купце» Шейлок заключает условие с купцом Антонио: если Антонио просрочит вексель, то он, Шейлок, имеет право вырезать у него «фунт мяса, как можно ближе к сердцу». Сделка оформлена вполне законно». Вексель просрочен, и Шейлок требует условленной неустойки. Мудрый судья (Порция) спасает Антонио так. «По этой расписке», говорит она,

Ты имеешь право взять
Лишь мяса фунт, в ней именно *фунт мяса*
Написано; но права не дает
Она тебе ни на одну кровинку.
Итак, бери, что следует тебе -
Фунт мяса, но, вырезывая мясо,
Коль каплю крови христианской ты
Прольешь — твои имущества и земли
Возьмет страна республики себе.
Таков закон Венеции.

Юристы в прошлом столетии спорили, насколько решение Порции правильно с юридической точки зрения.

Мнения были разные. Но с точки зрения логики решение это — несомненный софизм. Когда кто говорит о том, что надо вырезать кусок мяса из живого тела, тот *неминуемо подразумевает*, что при этом прольется кровь, и кто соглашается на вырезку такого мяса, тот соглашается на само собою подразумевающееся неизбежное условие этой вырезки — пролитие крови. Так что Порция сознательно подменила условие договора, воспользовавшись тем, что оно было выражено обычно, без исчерпывающей точности и полноты.

7. Положительно бесчисленны разные другие формы подмены тезиса и доводов.

Перечислим кратко наиболее общие и важные их роды.

Одно и то же слово может обозначать разные мысли. Поэтому часто легко, сохраняя одни и те же слова тезиса (или довода), сперва придавать им один смысл, потом другой. Одна из обычнейших ошибок, один из обычнейших софизмов. Мы часто даже не замечаем, сколько разных значений имеет одно и то же слово. Поэтому легко

«окрутить» нас софисту, который отлично различает все их. Возьмем слово «народ». Редко кто старался разобраться в его значениях, а их много: а) Народ означает то же, что малоупотребительное слово «народность». («народы Европы»; «изучение народов»; «народоведение»); б) Народ — все граждане одного и того же государства, объединенные подданством ему. Так, говорят о «русском народе» в противоположность «австрийскому», об «английском народе» и т.д. «Весь русский народ признал революцию» и т.д.; в) Народ — низшие классы населения, противополагаемые интеллигенции, «правящим классам» и т.д. Отсюда термины: «идти в народ», «народники», «он вышел из народа» и т.д.; г) Народ — вообще значит собрание людей, без различия классов, национальности и т.п., вернее, группа людей, находящихся в одном месте. «На улице много народу».

«У приказных ворот
Собирался народ
Густо» и т.д.

Само собою ясно, как легко «играть» таким словом в софизмах. Когда кучка «народа» — рабочих, крестьян и т.д., — соберется на улицах и заявляет «волю народа», тут бессознательная подмена мысли; когда же оратор, опытный софист и демагог, говорит этой толпе: «Вы — народ, народная воля обязательно должна быть исполнена», то он, подменивая смысл слова, часто подменивает сознательно довод или тезис. А таких «многозначных слов» как «народ», очень много.

8. Очень часто пользуются свойствами так называемых синонимов, слов и выражений, различных по звукам, но обозначающих разные оттенки *одного и того же понятия*. Если эти различия в оттенках не существенны для данного вопроса, то синонимы можно употреблять один вместо другого безразлично. Если же они существенны, то получается более или менее важное изменение тезиса. Особенно в этом отношении важна разница, если она сопровождается различием и в оценке, оттенком похвалы или порицания. Например, далеко не все равно сказать. «А. благочестив» и «А. ханжа». «Ревность к вере» и «фанатизм». «Протест» и «возмущение». «Левый» по убеждениям и «революционер» и т.д. Если я высказал тезис: «Ревность в вере — обязанность каждого религиозного человека», а противник мой изменил его: «Вот вы утверждаете, что каждый религиозный человек должен быть фанатиком», то он исказил мой тезис. Он внес в него оттенок, благоприятный для опровержения.

вложил признаки, которые делают тезис незащитимым. Конечно, сказать, что *фанатизм* — обязанность каждого христианина — нелепо. Или, скажем, я утверждаю: «Священники должны получить такие-то и такие-то преимущества». Мой противник излагает этот тезис так: «X. думает, что попы должны обладать какими-то имуществами». Название «поп» в устах образованного человека имеет некоторый пренебрежительный оттенок и, внося его в тезис, противник тем самым вносит понижение устойчивости тезиса. Вообще эта уловка, вероятно, самая употребительная. Люди прибегают к ней как бы инстинктивно, стараясь обозначить понятие названием, наиболее благоприятным для себя, наиболее неблагоприятным для противника. И чем грубее ум, тем грубее и примитивнее выходят и подобные софизмы.

9. Огромное значение имеет «*перевод вопроса на точку зрения пользы или вреда*». Надо доказать, что мысль истинна или ложна; доказывают, что она полезна для нас или вредна. Надо доказать, что поступок нравственен или безнравственен; доказывают, что он выгоден или невыгоден для нас и т.д. Например, надо доказать, что «Бог существует»; доказывают, что вера в Его бытие приносит утешение и счастие. Надо доказать, что «социализация средств производства осуществима в настоящее время»; доказывают, что она была бы выгодна для слушателей. Часто нет убедительнее доводов для среднего человека, чем те выводы, которые затрагивают насущные интересы его. Даже самые простые доводы чисто «карманного свойства» (*argumenta ad bursam*), имеют волшебное действие. Один довод, действующий на волю, живо и ярко рисующий выгоду или невыгоду чего-нибудь, иногда сильнее сотни доводов, действующих на разум. Если же мы имеем дело со слушателями невежественными, темными, не умеющими тщательно вникать в вопрос и обсуждать его, то на них ловкий довод «от выгоды», *живо* и понятно рисующий, какую *ближайшую* пользу или вред человек может получить от мероприятия и т.д. и т.д., действует часто совершенно гипнотизирующее. Они «зачарованы» предвкушением будущей выгоды. Они не желают слушать доводы против. От рассуждений о неосуществимости того или иного, о вредных последствиях, которые могут наступить потом, они отмахиваются, как дети. Само собою ясно, какая в этом благодарная почва для софистов, как пышно растет на ней всякая демагогия. Это отлично знает и каждый «мошенник слова». Поэтому данная уловка — любимое орудие подобных мошенников.

Вот пример простого «карманного довода» (с примесью «палочного»).

«Или, например, Ирландия! — начал Иван Петрович с новым одушевлением, помолчав, — пишут, страна бедная, есть нечего, картофель один, и тот часто не годится для пищи...

— Ну-с, так что же?

— Ирландия в подданстве у Англии, а Англия страна богатая: таких помещиков, как там, нигде нет. Отчего теперича у них не взять хоть половину хлеба, скота, да и не отдать туда, в Ирландию?

— Что это брат, ты проповедуешь: бунт? — вдруг сказал Нил Андреич.

— Какой бунт, ваше превосходительство... Я только из любопытства.

— Ну, если в Вятке или Перми голод, а у тебя возьмут половину хлеба даром, да туда?

— Как это можно! Мы совсем другое дело...

— Ну, как услышат тебя мужики? — напирал Нил Андреевич — А? Тогда что?

— Ну, не дай Боже! — сказал помещик.

— Сохрани Боже! — сказала и Татьяна Марковна и т.д.»

(И. Гончаров. «Обрыв»)

Это довод — к карману помещика. Слышали мы аналогичные доводы и к карману мужичков. Несказанно убедительны эти доводы для тех, для кого предназначены. Здесь не лишнее привести остроумную заметку об этой уловке из Шопенгауэра: «Там, где применима эта уловка, остальных можно и не применять. Действуйте не на разум, с помощью доводов, а на волю, с помощью мотивов, тогда и противник и слушатели, если у них такие же интересы, как у него, сейчас же согласятся с вашим мнением, хотя бы оно было заимствовано из дома сумасшедших. Ведь лот воли весит по большей части тяжелее, чем центнер рассуждении и убеждения». «Когда мы сумеем осязательно доказать противнику, что мнение его, если бы оно приобрело значение, нанесет существенный вред его интересам — он так же поспешно отшвырнет это мнение, как раскаленное железо, которое нечаянно схватил в руку».

Глава 20
Лживые доводы

Подмена доводов. — Умножение доводов. — Частичная ложь. — Нелепые доводы. — Субъективные доводы. Различие в них. — Их оценка. — Адвокатский довод. — «Свинская» форма его.

1. Софизмы доводов еще более многочисленны, чем намеренные отступления от тезиса. О *подмене* доводов во время спора мы уже говорили. Все, что сказано «о подмене тезиса, относится и к подмене доводов. К ней нередко прибегают, когда видят, что довод слаб или неудобен почему-нибудь. Сравнительно редко встречается софизм «*умножение довода*», когда один и тот же довод повторяется в разных формах и словах и сходит за два или несколько различных доводов. Эта уловка особенно применяется в спорах при слушателях, в длинных речах и т.д. Иногда очень трудно разобраться, одна ли мысль перед нами, высказанная в разных формах или несколько разных мыслей, надо напряжение внимания, а нередко и хорошее знание вопроса, о котором идет речь. Все это качества, редко присущие обычному слушателю, который и доводов то не умеет выделять сознательно. Вот простейший пример умножения довода. Тезис: «Бог существует». Доказательство: «В нашем духе существует непосредственная уверенность в Боге. Мы совершенно не можем избавиться от мысли о Боге. Мы не можем думать о мире, не можем мыслить о самих себе, без того, чтобы невольно с этим не соединилась и мысль о Боге. Через все видимое и конечное наши мысли устремляются к высшему, невидимому, бесконечному и их движение не успокаивается раньше, чем они не достигают своей цели. Мы по необходимости должны думать о Боге. Сознание Бога есть столь же существенный элемент нашего духа, как миросознание и самосознание» и т.д. и т.д. (Лютардт, Апология христианина, III чтение). Пусть читатель решит сам, сколько во всем этом отрывке высказано доводов. Бэн цитирует в одной книге (Rhetoric etc.) замечание одного опытного автора: «На массу один аргумент, изложенный в пяти разных видах, действует точно так же, как пять новых».

2. Самые обычные ошибки доводов — это ложный довод и произвольный довод. Когда дело идет о *намеренной* ошибке, о софизме, — *ложный* довод принимает характер *лживого* довода. Положим, софист не имеет под руками истинных доводов,

на которые можно бы опереться. Тогда он берет какую-нибудь заведомо для него ложную мысль, *новую* для противника или для слушателей или не признанную ими до этого времени — например, ложный факт, ложное обобщение, ложную цитату и т.п., и выдает ее за истинную. При этом он часто (а в спорах для убеждения особенно) пользуется доверчивостью противника или слушателей, авторитетом своим, внушением, или всеми возможными другими уловками, чтобы *заставить принять* такой довод.

Успеху такого софизма чрезвычайно способствует, если ложь *частичная*, т.е. такая, о которой говорит сатана у Алексея Толстого (в «Дон Жуане»).

> С правдой ложь срослась и к правде так пристала,
> Что отскоблить ее нельзя никак.

И не только нельзя отскоблить, но часто нельзя сразу и отличить, где ложь кончается, где начинается правда. Об этом уже мы имели случай говорить выше (Глава 11, 6). Такая ложь незаметно проходит, часто спрятавшись под плащом идущей вместе с ней истины. Подобных случаев в обычной жизни — тьмы тем. Например, выдвигают довод: «Эти люди были жестоко избиты». Доля правды: они были побиты. Доля лжи — «жестоко» избиты. Пессимист утверждает: «Жизнь — страдание». Мысль ложная. Но мы чувствуем, что в основе ее лежит частичная истина: в жизни человечества много страданий и т.д.

3. Интересно, что, наряду с такими частично истинными доводами, в устных спорах из-за победы нередко пускаются в ход с успехом *нелепые доводы*. Во-первых, иную нелепость очень трудно опровергнуть в устном споре, да еще при невежественных слушателях. Даже более: как есть «очевидные», недоказуемые истины, так есть «очевидные», неопровержимые нелепости. Во-вторых, нелепый довод часто прямо озадачивает противника своею неожиданностью, не сразу найдешься, что на него ответить. Иной и совершенно теряется: очевидно нелепость, но как доказать это противнику, да еще при данных слушателях! Для этого необходимы долгие рассуждения и такие предпосылки, которых у него (и у них) не имеется, и которых он принять не пожелает. Например, противник скажет: «Вместо истины я признаю ложь, вместо добра — зло». Есть ведь такие карикатуры сверхчеловека и в России. Что ему возразить? — Остается только, на манер майора Ковалева, тряхнуть головою и сказать, «немного расставив свои руки: «признаюсь, после этаких

с вашей стороны доводов я ничего не могу прибавить»... И оставить спор и «победителя». Кто обладает остроумием, может попытаться, прежде чем оставить спор, вышутить софиста. Но спорить далее вряд ли полезно.

Такую же роль играют и нелепые вопросы при осведомлении. Покойный санскритолог Минаев описывает характерный диспут на Цейлоне между буддийским проповедником и христианскими миссионерами, в котором последние потерпели поражение. «Нападая на своих противников, Гудананда перестроил по-своему все их учение и выдвинул целый ряд диких вопросов, которые, вследствие своей нелепости, поставляли миссионеров в затруднение». (Минаев. Очерки Цейлона и Индии). Этим приемом пользуются иногда и у нас.

4. *Лживый* довод надо отличать от *субъективного* довода. Лживый довод, как сказано, стремится *ввести* заведомо ложную для софиста мысль в мышление собеседника или слушателей, заставить принять ее. *Субъективный* довод тоже может быть заведомо для нас ложным или, во всяком случае, недоказательным. Но мы знаем, что *собеседник* считает его истинным. Он *не вводится* нами в мышление противника или слушателя, а *заимствуется* из этого мышления. Таким образом, если мы стремимся доказать какой-нибудь действительно истинный тезис и пользуемся лживым доводом, то вводим в мышление противника не только истину (тезис), но и *новое заблуждение*, новую ошибку (довод). Если же мы будем доказывать тот же тезис с помощью субъективного довода, то совершенно не вводим *новых* заблуждений в ум противника или слушателя, а только новую истину.

Это различие признается на практике настолько существенным, что лживый довод считается непозволительной нечестной уловкой, а субъективный довод применятся постоянно, нередко на каждом шагу, как уловка *позволительная*. Например, в споре для убеждения, если нет «общей почвы», нельзя сделать без объективного довода ни шагу. Спор ради победы часто прибегает к этой уловке, особенно для слушателей. Только высшая форма спора — спор для исследования истины — никогда не опускается до нее.

Вот пример ее, по сравнению с лживым доводом. А. желает доказать, что религия — пережиток прошлого суеверия. В доказательство он приводит новый для своего собеседника довод: «Ведь наукой уже доказано, что Бога нет». Этот довод или ошибочен, или заведомо ложен. Если он заведомо ложен (т.е. А. *знает*, что наука

не доказала и пока не может доказать ничего подобного) и между тем А. вводит его, чтобы с помощью авторитета науки убедить противника в небытии Бога, то довод этот *лживый*.

Положим, теперь, А. спорит о том же тезисе с другим противником, который, как ему известно, именно не раз высказывал убеждение, что «наукой доказано небытие Бога». Если А. скажет: «Ведь вы же признаете, что наукой доказано небытие Бога» — это будет *субъективный* довод. А. исходит в доказательстве из убеждения противника, которое сам считает ошибочным.

Повторяю, такие уловки попадаются чрезвычайно часто. Без них были бы невозможны многие споры, например, споры перед слушателями, для их убеждения. Они сокращают спор. Они дают лишний шанс в борьбе с софистами. Но нельзя закрывать глаза на то, что они не всегда, не при всех обстоятельствах позволительны.

5. Прежде всего, большая разница, *открыто* ли мы опираемся на мнение противника или *скрытым образом*. В первом случае мы говорим примерно так: «Ведь вы думаете так-то и так-то. Не будем спорить, правильна ваша мысль или нет. Но из нее необходимо вытекает истинность моего тезиса». Или: «Станем на вашу точку зрения»... и т.д. Здесь мы не скрываем от противника; что для *нас лично* его довод не имеет значения; нам он кажется спорным или даже ошибочным. Но *противник* заведомо считает его истиною, поэтому — говорим мы, — он обязан принять и наш тезис, необходимо вытекающий из данного довода. Одним словом, мы хотим заставить противника принять наш тезис, заставив его быть логически последовательным.

Пуская в ход скрытый субъективный довод, мы поступаем иначе: мы совершенно умалчиваем о нашем к нему отношении, рассчитывая, что молчание это примется как «знак согласия», или даже прямо вводим в заблуждение противника, заявляя, что и мы считаем этот довод действительным. Например, сопровождаем его вводными словами: «несомненно, что...» или «известно, что...» и т.п.

6. Открыто-субъективный довод вполне безукоризнен с моральной точки зрения. Он иногда «может и должен» быть приведен — говорит Уэтли, *чтобы заставить замолчать* тех, которые не поддаются хорошим доводам, или для того, чтобы убедить тех, которые по слабости или предрассудкам не могут признать их силы». Уэтли указывает, что подобные доводы употреблял в спорах с иудеями, чтобы заставить замолчать их, и Христос (Логика, 352-3). Но *для убеждения* противника или слушателей такой довод далеко

не всегда может быть рекомендован. Приводя мысль, высказывать, в то же время, сомнение в ее истинности — особенно, когда сомнение в ней выгодно и для противника, не желающего убеждаться, — плохой психологический расчет. Поэтому на практике чрезвычайно часто употребляются скрыто-субъективные доводы. Обычно единственные ограничения, вносимые совестью и тактом, диктуются принципом: «цель оправдывает соответственные ей средства». Стараются, чтоб *тезис* был суждением, несомненно для нас *истинным*, и польза от его принятия значительно превосходила вред от подтверждения (т.е. иными словами от укрепления нашим согласием) ложного с нашей точки зрения довода. Примеров скрыто-субъективного довода можно набрать сколько угодно из ораторских речей и ораторских поединков. Когда заведомый атеист социал-революционер обращался когда-то к слушателям-крестьянам с доводом, что «земля — Божья», отдана всем одинаково и т.д., он пускал в ход «скрыто субъективный довод». Когда «правый» в 1917 году на митинге обращался к противнику социалисту с доводом: «так решил съезд р. и депутатов, как же идти против этого решения?», он пользовался скрыто-субъективным доводом и т.д., и т.д.

Скрыто-субъективные доводы в руках бесцеремонного и бессовестного человека обращаются в ужасное орудие демагогии и возбуждения толпы. Они получают часто типичный и зловещий характер «*доводов к черни*», (ad plebem), зиждущихся на невежестве ее и на темных предрассудках. Но без них вряд ли обходится и человек вполне порядочный, для убеждения в очень хороших мыслях, если ему часто приходится убеждать людей.

7. Часто к худшим формам субъективного довода, иногда же к лживому доводу, относятся некоторые виды так называемой «адвокатской уловки», «*адвокатского довода*» (Adwokatenbeweis). Сущность этой уловки состоит в том, «что *софист «пользуется к своей выгоде какой-либо неосторожностью противника* (Кант), *ошибкой его или даже прямо опиской, оговоркой и т.д*».

Положим, например, противник явно ошибочно понимает какой-либо закон (в юридической практике). Софист отлично видит это, но ему выгодно такое понимание. Поэтому он остережется напасть на аргументацию противника с этой стороны; наоборот, он старается оставить противника при его заблуждении и обосновать на ошибке его свое доказательство, которое иначе, может быть, и не ладилось бы. Это, конечно, применение субъективного довода.

8. Вполне «свинский», иногда низменно «сутяжнический» характер принимает эта уловка тогда, когда пользуются очевидною оговоркою, опискою, опечаткою, *несмотря даже на прямое заявление противника, что это опечатка и т.п.*, так что здесь эта уловка принимает характер *лживого* довода для *слушателей* или читателей и т.п. Применяется эта уловка для разных целей, иногда вообще хотят ввести в заблуждение своих читателей или слушателей, которые не в состоянии проверить довода; иногда хотят хоть на первое время *ослабить впечатление* от каких-нибудь утверждений и т.п. противника, воспользовавшись оговоркой или опечаткой и т.д., и т.д. Вот пример из газетной практики. Одна газета сделала сенсационное разоблачение относительно нашумевшего в свое время политического убийства и назвала фамилию убийцы. Но, благодаря опечатке, была переврана одна буква в этой фамилии. Об этом дано было немедленно знать по телефону в редакции других важнейших газет. К сожалению, одна из последних («Новое Время»), защищая партию, к которой принадлежал убийца, на следующий день аргументировала так, как будто ничего не знала об опечатке: поместила «негодующее» письмо лица, обладавшего напечатанной по ошибке фамилией, пустила в ход негодующие статьи против «клеветы» на него и т.д., и т.д. Прием, на который решится не всякий.

Глава 21
Произвольные доводы

Требовательность к доводам. — Скрытые доводы. — Произвольные названия. — Злостные клички и красивые названия. — Игра двумя синонимами. — Голословная оценка доводов противника. — Опровержение «в кредит».

1. Бесспорно, самая распространенная ошибка и самый распространенный софизм — это — «произвольные доводы». Стоит внимательно просмотреть статьи любой газеты, речь любого оратора, прослушать спор любого лица, и мы почти неизменно натолкнемся в них на произвольные, вовсе не очевидные и не доказанные утверждения и отрицания, на которые люди опираются для поддержки своих мнений. Только в строго научных книгах из области точных наук редко проскальзывают подобного рода ошибки.

Признание или непризнание довода «произвольным» зависит, однако, на практике, в значительной мере от степени нашей требовательности к нему. В одном случае мы требовательнее, в другом менее требовательны, и это вполне правильно. Требовательность к доводам должна на практике иметь степени. Иначе мы впадаем в ошибку «чрезмерного сомнения» или «чрезмерной точности», которой соответствует и свой особый софизм. Если начать исследовать достоверность всякого довода и при всех обстоятельствах с *абсолютной* точностью, то не был бы возможен обычный спор, не возможна была бы практическая деятельность. Оставалось бы повторять мудрость древних философов-скептиков, которые считали необходимым прилагать мерку абсолютной достоверности, и поэтому во всем сомневаться. Вот образец такого сомнения (в изображении Мольера):

Марфурий: Что вам угодно, господин Сганарель?

Сганарель: Господин доктор, я желал бы посоветоваться с вами по поводу одного обстоятельства и нарочно сюда за тем пришел.

Марфурий: Прежде всего, г. Сганарель, прошу вас, измените вашу манеру выражаться. Наша философия требует, чтобы не было высказываемо вполне решительных предложений, чтобы обо всем говорилось неопределенно, и чтобы суждения были условные, предположительные. И вследствие этого вы не должны говорить: «Я пришел, а мне кажется, что я пришел».

Сганарель: Кажется?

Марфурий: Да.

Сганарель: Черт возьми! Должно оно казаться, коли оно действительно есть!

Марфурий: Это не вытекает одно из другого, вам может казаться и без того, чтобы факт существовал на самом деле.

Сганарель: Как! По-вашему, не несомненно, что я сюда пришел?

Марфурий: Это еще вопрос, и мы должны во всем сомневаться.

Сганарель: Как! меня здесь нет, и вы со мной не говорите?

Марфурий: Мне представляется, что вы здесь, и кажется, что я с вами говорю, но это не несомненно.

(«Вынужденный брак». Перев. Ф. Устрялова.)

Ошибка Марфурия в том, что он применяет утонченные химические весы там, где надо весить на обыкновенных лавочных. Есть известная степень требовательности к доводу, устанавливаемая логическим тактом человека. В науке — она одна, в юридической практике – другая, в обычной жизни — третья. И в этих пределах она зависит главным образом от большей или меньшей важности для нас спора. Если кто-нибудь спорит с нами из-за гривенника,

у нас будет одна степень требовательности к его доводам, если спор идет из-за двухсот тысяч — совсем другая. Если спор очень для нас важен, например, от исхода зависит коренная перемена в нашем мировоззрении, в нашей жизни, в оценке наших трудов, требовательность выходит иногда за пределы досягаемости здравым смыслом:

> «Ты видишь ли?
> — Хоть вижу, да не верю».

Софист очень нередко пользуется этой лазейкой для того, чтобы ускользнуть от поражения в споре. «Не доказано!» «Произвольный довод!» «Докажи!» «Не верю!» Эти дешевые заявления в искусных руках обращаются в очень важное средство для отступления.

Но как излишняя требовательность к доводам есть ошибка или уловка, так и излишняя нетребовательность — тоже ошибка. Нужен именно логический такт и опыт, чтобы в каждом данном случае найти надлежащую мерку требовательности.

2. Из всех видов софизмов произвольного довода надо прежде всего *выделить «скрытые произвольные доводы»*. Суть этой уловки вот в чем. Обыкновенно при рассуждении, особенно же в спорах, приводятся не все мысли, нужные для того, чтобы сделать тот или иной вывод. Некоторые из них «опускаются» и должны подразумеваться сами собою. Например, в рассуждении: «все люди умирают, умрем и мы» пропущена и сама собою подразумевается мысль (*«посылка»* рассуждения) «мы люди». Можно пропустить вместо этой посылки другую: «Все мы люди, значит, умрем и мы». Здесь будет пропущена и необходимо подразумевается мысль: «все люди умирают» и т.д.

В устных спорах таких пропускаемых мыслей особенно много. Мы имеем, однако право пропускать лишь те посылки, которые очевидны. Софист же делает наоборот. «Софист выпускает то, что не очевидно, и составляет на деле самую слабую сторону рассуждения, стараясь в то же время отвлечь внимание от места, где находится ошибка» (Уэтли. *Логика*, 200). Разберем наиболее характерный вид этой ошибки — софизм *«произвольного названия»*, скрывающий довод.

3. Огромную роль в софистической практике играют *названия* с пропущенной посылкой, которая оправдывает их. Ведь каждое название тоже должно быть обосновано. Когда я говорю: «этот офицер известный путешественник», то само собою подразумевается

мысль: «этот человек офицер». Когда я говорю, «такие проявления анархии, как этот поступок, недопустимы в государстве», то само собою подразумевается мысль: «этот поступок — проявление анархии». Одним словом, *каждое название подразумевает оправдательную посылку, дающую право на это название*. Эта посылка тоже довод, *скрытый довод и очень часто* произвольный. Между тем человечество, по лени мысли и по другим многим причинам, особенно склонно этого рода скрытых доводов не проверять, а принимать их на веру.

Между тем, принятие названия часто решает все дело. Ведь приняв его, мы, тем самым, приняли, что предмет, обозначенный им, обладает и соответственными свойствами.

Рассуждая правильно, мы часто должны бы сперва убедиться, что в предмете есть эти свойства, а потом уже принять название его. На деле же, мы сперва принимаем название его, и, основываясь уже на названии, выводим, что предмет должен иметь те или иные свойства. Получается как бы «перевернутое доказательство». Этим недостатком обыденного мышления пользуется софист, стараясь заставить нас сперва *принять на веру название* предмета; и вместе с этим «пройдут» незаметно и те свойства предмета, в которых он желает нас убедить.

4. Чтобы мы приняли на веру название, он пользуется, кроме обычной нашей склонности к этому, еще разными обычными уловками, например, *внушением*. Говорит безапелляционным тоном, употребляет название, как нечто само собою разумеющееся, несомненно правильное. Отвлекает внимание от проверки скрытой оправдательной посылки и т.д., и т.д. Есть названия, которые особенно пригодны для такой уловки: это те названия, которые имеют оттенок порицания или похвалы; ими пользуются, как «*злостными кличками*» или «*красивыми словами*», «*красивыми названиями*». Из них самые подходящие — модные в данное время «боевые» клички и названия. Эти слова становятся для очень многих чем-то вроде фетиша или «жупела» для московской купчихи у Островского. Часто это в полном смысле «*гипнотизирующие слова*». Они действуют на человека мало развитого, как меловая черта на курицу. Говорят, если пригнуть голову курицы к полу и провести от клюва мелом прямую черту, курица несколько время останется неподвижно в таком положении, созерцая только эту черту. Так и человек, загипнотизированный соответственным словом, теряет способность рассуждать, правильно это слово приложено или нет. Особенно,

если усиленно ударяют на такое слово и растекаются по поводу его «в красноречии».

5. Игра «*красивыми названиями*» и «*злостными кличками*» встречается на каждом шагу, например, в газетной полемике известного типа. Г. Икс сделал в собрании какое-то заявление: газета пишет: (смотря по «режиму») это явно *революционное* заявление (или контрреволюционное заявление) показывает, до чего подняла у нас голову гидра революции (или контрреволюции) и т.д. Затем идут красноречивые рассуждения об этой «гидре», и, чем красноречивее, тем лучше; красноречие отвлечет внимание от проверки, действительно ли заявление революционно или контрреволюционно. Читая само заявление, мы, обыкновенно, не вникаем в него с должным вниманием, поэтому «злостная кличка» проходит «сама собою», без критики, особенно, если она дана в «нашей газете», которой мы доверяем. Иногда этими «злостными кличками» пугают или, как говорят в народе, «пужают» робких людей. Но иногда злостная кличка обращается в страшное орудие демагогии. Из истории известно, что стоит крикнуть в иной момент толпе: «это провокатор», «отравитель», «революционер» и т.д., и участь человека будет решена. Конечно, порой «пужанье» злостными кличками в неумных руках имеет оттенок комического. Так было время, когда некоторые «общественные организации», имевшие в распоряжении громадные капиталы, но весьма недолюбливающие правительственных «ревизий», «пужали», что ревизия их деятельности — «контрреволюционный акт».

6. Не менее успешно применяются и «красивые названия» для того, например, чтобы смягчить впечатление от какого-нибудь факта, или «выдать ворону за ястреба» и т.д., и т.д. Слова «жулик» и «уголовный преступник» имеют очень неприятный оттенок, но если назвать того же человека «экспроприатором» — это звучит благородно. Иногда название служит лучше, чем любая ограда. Когда шайка уголовников занимает дом и грабит, с нею церемониться не будут. Но стоит им выкинуть «черный флаг» и назвать себя «анархистами», и получится совсем иное впечатление. Нежелание жертвовать собою для родины, когда это наша обязанность — не особенно уважаемое качество, но стоит назвать отказ идти в битву «войной против войны» или т.п., и самый тупо-низменный, животный трус получает вид «борца за идею». Эта *черная магия слов* отлично известна софистам. Там, где совершить низменный поступок мешает остаток стыда, голос совести, и т.д., и т.д., туда приходит, как дьявол-искуситель, демагог и бросает для прикрытия низменных побуждений «красивое

название». Большинство горячо хватается за него, как за предлог освободить себя от того, чего не хочется. Так искушает нас внутри нас «внутренний софист», так действует в помощь ему, часто гораздо более хитрый, искусный и бессовестный внешний софист.

7. Нередко игра красивыми названиями и злостными кличками усложняется, обращаясь в «*игру двумя синонимами*». Для нее нужна пара синонимов, обычно отличающихся друг от друга резче всего похвальным и неодобрительным оттенком мысли, например:

Щедрость и мотовство, скупость и скряжничество, свобода и произвол, твердая власть и деспотизм и т.п. и т.п. Возьмем два таких синонима: «свобода искусства» и «разнузданность искусства». Цензор запретил печатать порнографическое произведение Икса. Защитник Икса в газете начинает, примерно, так: «Опять цензура! Опять карандаш палача мысли губит цветы свободного искусства... На днях запрещена книга почтенного Икса, содержание которой не понравилось целомудренному цензору».

«...Порнография! Не нам, конечно, защищать разнузданность искусства, не мы будем отстаивать право на существование такой гнусности, как порнография. Наш читатель знает это. Ее надо преследовать, ее надо карать, надо истреблять без жалости эту отраву духа. Но нужно же уметь отличать порнографию от светлого искусства, возводящего жизнь в перл создания! Иначе мы дойдем до уничтожения капитолийской Венеры или божественной вакханалии Рубенса! Мы дойдем до запрещения «Руслана и Людмилы», этой шалости юного гения. Но цензорская рука не знает таких различий и дерзает, и посягает на все, даже на свободу искусства». Затем идут иногда «анекдоты из цензорской жизни» и «пламенная талантливая» защита свободы искусства от цензоров. Какая горячая, какая убедительная в формах журнального шаблона! *Нет только одного: доказательства, что защищаемое произведение не порнография, а «светлое искусство». А в этом одном вся суть.* Такую уловку можно назвать «игрой двумя синонимами».

8. К тому же роду софизмов произвольного названия относится одна из самых обычных уловок спора — *бездоказательная оценка доводов противника*. Многие, услышав довод противника, заявляют категорически: «Ерунда!», «Чепуха!», «Софизм!», «Игра слов», «Это глупо!» и т.д., и т.д., и т.д. Если они потом и докажут правильность своей оценки, то все-таки подобные резкие квалификации доводов противника по меньшей мере излишни. Особенно до всякого доказательства их правильности. Надо сказать, однако, что в огромном большинстве случаев такие оценки и недоказуемы и неправильны. Но их иногда даже и не пытаются обосновать,

а «пущают так» в виде аргумента, в виде возражения. Это уже чистейший софизм произвольного названия: название заменяет довод, а само не доказано, Даже более — это один из самых грубых софизмов этого рода. Вот пример из Герцена.

Жизнь человека — великий социальный долг — говорил Луи Блан. Человек должен постоянно приносить себя в жертву обществу?

— Зачем? — спросил я вдруг.

— Как зачем? Помилуйте, вся цель, все назначение лица — благосостояние общества.

— Оно никогда не достигнется, если все будут жертвовать, и никто не будет наслаждаться.

— Это игра слов.

— Варварская сбивчивость понятий, — говорил я, смеясь.

Или другой пример (из Тургенева).

Когда же он (Стахов) хотел окончательно сразить противника, он говорил: все это одни фразы. Должен сознаться, что многим лицам такого рода возражения казались (и до сих пор кажутся) «неопровержимыми».

(«Накануне», гл. III)

К произвольным доводам относятся или с ними связаны и более тонкие, переплетенные с другими софизмами оценки доводов, с целью отделаться от труда на них ответить. Например, «этот довод слишком груб и примитивен, и с ним не стоит считаться». Или «нечего останавливаться на этом наивном доводе» и т.д. и т.д. Надо помнить, что раз мы спорим с кем-нибудь, раз сочли возможным с ним спорить, то наша обязанность опровергнуть все это доводы, как бы они ни казались «грубы» или наивны.

Сюда же примыкают и такие уловки произвольного довода, как та, в которой один английский логик упрекает В. Гамильтона. «Последний иногда отделывается такими словами от труда опровергнуть мысли противника: «в конечном результате анализа эта мысль приводит к противоречию». Но он не пытается показать, что она действительно приводит к этому. Таким образом, получается «*опровержение в кредит*», которое необходимо отнести или к ошибкам, или уловкам». (Monck. Ad Introduction to Logic. 1880 г.). Или же отделываются замечанием: «Мы не будем останавливаться на этом аргументе, так как ошибочность его очевидна, а перейдем к более существенному». Или: «Здесь мы не будем доказывать истинности (или ложности) этой мысли. Мы докажем ее в другой

книге» и т.п. Это последнее тоже «*доказательство в кредит*». Формы таких ошибок и уловок — бесчисленны.

9. Далее одним из самых употребительных видов произвольного довода являются неправильные *ссылки на авторитеты*. Доводы «от авторитета» очень важны и без них, в общем, часто не обойтись. Но надо помнить два условия правильного их применения: а) *Доводы эти правильно применимы или за неимением доводов по существу*, (что бывает очень часто, ведь мы не можем всего знать, все испытать сами и все лично проверить); или же в *подкрепление* доводов по существу. Сама по себе ссылка на авторитет в огромном большинстве случаев является *лишь более или менее вероятным* (а не достоверным) доводом; б) Во-вторых, каждый авторитет — *авторитет только в области своей специальности*. Если таких областей несколько — тем для него лучше, конечно. Но вне пределов специальности он «обычный смертный», и ссылка на него в этих случаях — ошибка или софизм. Вот два условия, при соблюдении которых может быть правильна ссылка на авторитет. В остальных случаях такая ссылка есть ошибка или софизм (лживого или произвольного довода).

Но и при соблюдении указанных условий ссылка на авторитет имеет разные степени вероятности, которые необходимо учитывать каждый раз отдельно. Например, в области специальности данного лица есть вопросы, по которым его правдивое мнение можно счесть достоверным, и есть такие вопросы, где оно не идет далее средних степеней вероятности. Например, возьмем науку. А. приводит довод: «Теория мирового эфира в настоящее время оставлена многими физиками». В подтверждение он ссылается на слова профессора Икса, известного своим точным умом и широкими познаниями в современном положении физики. Ясно, что такой человек не мог сделать ошибки в этом вопросе. Так же, как не можем сделать мы ее в вопросе: получили мы жалованье или нет. Вся суть будет в том, верно ли передал А. слова Икса. Наоборот, если А. сошлется на слова Икса в доказательство того, что такая-то спорная теория в физике *ошибочна*, то тут мнение Икса (если оно верно передано) может иметь лишь ценность большей или меньшей вероятности, в зависимости от многих обстоятельств. Икс авторитет, но Икс — человек. Может быть, ошибочна не новая теория, а оценка ее этим авторитетом.

10. Злоупотребление ссылками на авторитеты свойственно нередко увлекающейся молодежи и тем людям, которые не привыкли, не любят и не умеют самостоятельно мыслить. Тем, например, про которых можно повторить слова Гоголя: «У него есть ум, но сейчас

по выходе журнала, а запоздала выходом книжка — и в голове ничего» («Театральный разъезд»). Резко, но остроумно, о таких любителях авторитетов отзывается Шопенгауэр:

«Люди, которые столь поспешно и с таким жаром хватаются за авторитеты, чтобы ссылкой на них разрешать спорные вопросы, в сущности, рады, что могут пустить в дело чужой рассудок и чужую проницательность, за неимением своих собственных. Число их — легион. Ибо, как сказал Сенека: unus quisque mavult credere, quam judicare (каждый предпочитает верить, а не рассуждать). Поэтому в их спорах обычное оружие — авторитеты. Ими они побивают друг друга. Кто ввязался с ними в спор, тот сделал неправильно, если захочет обороняться от них доводами по существу и аргументами. Окунувшись в пучину неспособности рассуждать и мыслить, они зачарованы против этого оружия, — своего рода Роговые Зизфриды. Поэтом они противопоставляют вам в виде аргументов авторитеты и закричат: "Победа!"»

(«Paregra und Paralipomena II», 266)

В виде небезынтересного характерного примера споров в этом роде приведу рассказ «Радда Бай» (Блаватской).

«Один статный индус, драпированный в белую с золотом шаль, с золотыми кольцами на всех пальцах ног, огромным знаком Вишну на лбу и в золотом pince-nez, обратился ко мне уже с прямым вопросом: Неужели я, прожив так долго в Америке, родине Томаса Пена, верю в какое-либо божество?

— Признаюсь, верю, и вовсе не каюсь в такой невежественной слабости, — последовал мой ответ.

— И в душу человека? — переспросил он со сдержанной усмешкой.

— Да, и в душу, и как ни удивительно, даже в бессмертный дух…

Юный магистр, нервно заиграв кольцами на ногах, обратился с новым вопросом, довольно на этот раз оригинальным.

— Стало быть, по вашему, Гексли[1] шарлатан и глупец?

В свою очередь мне пришлось вытаращить глаза.

— Это почему же? — осведомилась я у pince-nez.

— Потому что или он, признанный всеми авторитет, знает, о чем говорит, или же он шарлатан, рассуждающий о том, чего не понимает.

— Гексли — сказала я — как натуралиста, физиолога и ученого не только признаю, но и преклоняюсь перед его знанием, уважая в нем один из величайших авторитетов нашего времени, т.е., во всем, касающемся чисто физических наук, но как о философе имею о нем весьма невысокое мнение.

(Далее юноша совершает диверсию от этого довода и переходит к другому доводу, тоже очень характерному для подобного рода умов).

— «Но ведь против логических выводов, основанных на факте, трудно идти. Вы читали его статью в «Forthightly Review» об «автоматизме человека»?

---

[1] Знаменитый английский биолог и зоолог 60-х и 70-х годов XIX столетия. — *С. П.*

— Кажется, читала… и кой что запомнила из его удивительных софизмов… Но что ж о ней?

— Вот что. Профессор в ней неоспоримо доказал, что человек не более как сознательный и сознающий себя автомат, добавляя к этому в своих «Lay Sermons», что человек «хитрейший из часовых приборов природы», но не более» и т.д.

(«Из пещер и дебрей Индостана», СПБ. 1912. 257-8)

Эти доводы: «тот-то неоспоримо доказал», «наукой доказано» и т.п., так часто встречаются в некоторых спорах и так сравнительно редко они правильны. Или ошибка неграмотного в логике и в науке незрелого мышления, или софизм, т.е. лживый довод. Как часто он применяется, знает, вероятно, всякий.

11. Уловка противоположного характера — совершенное отрицание авторитетов.

В действительности есть сравнительно мало вопросов, в которых мы серьезно, с полным знанием, с затратой всего нужного труда и сил можем разбираться сами. Эти вопросы обычно не выходят за пределы ближайшего житейского опыта и интересов и за пределы нашей ближайшей специальности. В остальном мы поневоле основываемся на опыте и знаниях всего прочего человечества. Без них не сделать ни шагу. Но если так, то естественно основываться на опыте и знаниях не первого попавшегося на пути человека, может быть совершенно не пригодного для этой цели, а на сведениях заведомо наилучших знатоков в той области, к которой относится вопрос, т.е. опираться на авторитеты.

Поэтому полное отрицание авторитетов чаще всего является «мальчишеством» или результатом недомыслия, или софизмом — в параллель софизму злоупотребления авторитетами.

Иногда это отвага «свободного мыслителя», у которого мысль «свободна» потому, что не связана принципами разума, или же выходка юного дилетанта мысли, «оригинальничающего» своим отрицанием, по заветам доброй старины. «Дух отрицания, дух сомнения» и т.д.

— «Я уже говорил вам, дядюшка, что мы не признаем авторитетов, — вмешался Аркадий.

— Мы действуем в силу того, что мы признаем полезным, — промолвил Базаров. В теперешнее время полезнее всего отрицание, — мы отрицаем.

— Все?..

— Все… — с невыразимым спокойствием повторил Базаров. П.П. уставился на него. Он этого не ожидал, *а Аркадий даже покраснел от удовольствия*».

(И. Тургенев. «Отцы и дети»)

Чаще, однако, встречается в настоящее время не полное отрицание авторитетов, а другой *софизм*: отрицание того авторитета, который *правильно* приводится в подкрепление своей мысли противником. Например, положим, я утверждал, что «Положительный электрон до сих пор не выделен из атома», и подтвердил свое утверждение ссылкой на недавнее подчеркивание этого обстоятельства тем же известным, общепризнанным знатоком физики и точным мыслителем, профессором X. Противник мой и я в этих вопросах профаны; авторитет мною приведен вполне правильно и к месту. Но противнику не хотелось допустить доказываемый мною довод, и он начинает софистировать. «Позвольте, но профессор X. бог, что ли? Разве он не может ошибаться? Еще недавно он был уличен в такой-то и в такой-то ошибке». «Да, профессор X. не бог, ошибаться может. Возможно, что он уличен был и правильно. Но весь вопрос, в *чем* ошибаться? Есть вопросы, в которых его ошибка так же невероятна, как для нас с вами ошибка в вопросе: распущена Государственная Дума или нет». Однако, в таких случаях на помощь доводу, как недоказанному, приходится подбирать другие доводы. Противник достиг своей цели.

Глава 22
«Мнимые доказательства»

Тождесловие. — «Довод слабее тезиса». — Обращенное доказательство. — Круг в доказательстве.

1. К софизмам произвольного довода относятся часто *те мнимые доказательства*, в которых или а) в виде довода приводится для доказательства тезиса тот же *тезис*, только в других словах, — это будет софизм *тождесловия* (idem per idem); или б) доказательство как бы «перевертывается вверх ногами». Мысль достоверную или более вероятную делают тезисом, а мысль менее вероятную — доводом для доказательства этого тезиса, хотя правильнее было бы сделать как раз наоборот. Этот софизм можно назвать «*обращенным доказательством*». Наконец в) в одном и том же споре, в одной и той же системе доказательств сперва делают тезисом мысль А и стараются доказать ее с помощью мысли Б; потом, когда понадобится доказать мысль Б, *доказывают ее с помощью мысли А*. Получается круговая порука: А верно потому, что

истинно Б, а Б — истинно потому, что верно А. Такой софизм называется «*ложным кругом*» или «*кругом в доказательстве*», или «*заколдованным кругом*». Иногда он бывает и в скрытой форме. А доказывается с помощью Б, но Б *нельзя доказать иначе*, как с помощью А.

Те же самые названия, как софизмы, носят и соответственные ошибки.

2. Тождесловие встречается часто, гораздо чаще, чем мы это замечаем. Уже было отмечено выше, как иногда трудно под разными словами отличить одну и ту же мысль. Особенно, если она выражена хотя бы в одном из случаев запутанно, трудно, туманно. Иногда тождесловие имеет грубую форму, например, «Поверьте, нельзя не быть убежденному: это истина». (Гоголь. «Театральный разъезд»). Или другой пример, из ученических сочинений: «Это не может не быть правдой, потому что это истина». Но часто тождесловие скрывается под очень тонкими формами. И не всегда можно точно установить, две ли *почти* одинаковые мысли пред нами или одна и та же. Для доказательства, впрочем, и тот и другой случай обычно одинаково непригодны. Когда А. Пушкин жалуется на критиков: «Наши критики говорят обыкновенно: это хорошо, потому что прекрасно, а это дурно, потому что скверно. Отселе их никак не выманишь» — он обвиняет их в тождесловии.

Или вот еще пример тождесловия: «Начало вселенной без Творца немыслимо, потому что немыслимо, чтобы она возникла самопроизвольно, сама собою». Или — из области более отвлеченной, философской. Каждое свойство, качество и т.д. есть качество и свойство чего-нибудь, т.е. одно само по себе существовать не может. На этом основании многие философы, а в старину все, принимали существование кроме свойств еще отдельных от них «*носителей свойств*» (*так наз. субстанции*).

И вот один знаменитый философ (XVIII века) пишет: «Признано, что протяжение, движение, одним словом, все ощущаемые качества *нуждаются в носителе, так как существовать сами по себе не могут*». (Беркли. «Трактат», § 91). Подчеркнутые мною довод и тезис есть чистейшее тождесловие. Надо заметить, между прочим, что чем отвлеченнее вопрос, тем больше опасности (при прочих условиях равных) впасть в тождесловие.

3. При произвольных доводах очень нередко случается, что приводимый *довод* еще менее приемлем для лица, которому предназначен, еще сомнительнее, чем самый тезис. Например, тезис: «Бога нет», а довод: «Бога выдумали угнетатели, чтобы поработить слабых». Или тезис: «В данном случае позволителен обман», а довод:

«Нравственности никакой не существует. Все это одни условности» и т.д. *Обращенное доказательство* соединяет эту ошибку с любопытной особенностью некоторых пар суждений.

Есть такие пары суждений, в которых любое суждение может служить доводом для другого, если это другое поставить тезисом, но и наоборот, второе может служить доводом для первого. Все зависит от того, какое из них мы признаем более вероятным и приемлемым. Например, такова следующая пара суждений: «недавно шел сильный дождь» и «на улицах теперь грязно». Если мы знаем, что недавно шел дождь, то можем сделать вывод, что на улицах грязно. Если же наоборот, знаем только, что на улицах грязно, то можем сделать вывод, что недавно шел дождь... Так что возможны из тех же двух мыслей два доказательства. Можно мысль А доказывать из мысли Б; можно как бы *перевернуть*, «обратить» это доказательство и мысль Б доказывать из мысли А. Смотря по тому, что мы считаем вероятнее — А или Б.

И вот когда ошибка, о которой мы говорили выше, («довод слабее тезиса») *происходит в связи с такой парой мыслей*, тогда чаще всего и получается то, что можно называть *обращенным доказательством* (hysteron proteron). Мысль А. доказывается мыслью Б. Но мысль Б слабее мысли А и правильно было бы доказывать именно только наоборот: мысль Б основывать на мысли А. Например, скажем, кто-нибудь утверждает, что данный поступок — наш долг (довод), *следовательно* — это поступок хороший (тезис). Но для нас довод его слабее тезиса. Мы совершенно не уверены, что данный поступок наш долг, а скорее согласились бы с тем, что это хороший поступок. Поэтому правильнее было бы с нашей точки зрения, если б тезис стал на место довода, а довод на место тезиса. Т.е. мы видим в данном случае ошибку или софизм обращенного доказательства.

Так как здесь все зависит от того, какое из двух так связанных логически суждений мы признаем сильнее, вероятнее другого, а подобные оценки у каждого из нас могут быть различны, то данного рода ошибка становится очень неопределенной и субъективной. Для одного данное доказательство совершенно правильно; для другого оно — обращенное доказательство. Например, дано такое доказательство: Бог существует (довод); значит, существует и нравственный закон (тезис). Его многие считают совершенно правильным. Но для кантианца это доказательство будет ошибочным, обращенным доказательством. Для кантианца правильно наоборот, доказывать, что раз нравственный закон существует (довод),

то значит, Бог есть (тезис) и т.д. Благодаря этой субъективности оценок софизм данного рода часто неуловим.

4. *На такой же связи между суждениями основана чаще всего и общеизвестная ошибка — «ложный круг» в доказательстве*. Разница обычно лишь в том, что при ней оба доказательства, и правильное и обращенное, приводятся в одном и том же споре (или книге и т.д.), одним и тем же лицом. Выходит, что сперва спорщик доказывал мысль А с помощью мысли Б, а когда потребовалось доказать Б, он стал его доказывать с помощью А. Получился заколдованный круг. Например, сначала X. доказывал, что «река, должно быть, стала (тезис), потому что ночью был сильный мороз» (довод), а потом начинает доказывать, что «ночью, должно быть, был сильный мороз (тезис), потому что река стала» (довод). Чаще всего впадают в ложный круг люди, которые *сами лично одинаково уверены в истинности и тезиса и довода.* Поэтому, когда приходится доказывать мысль А, они берут в качестве довода мысль Б, связанную с нею вышеуказанной связью, но потом, когда потребуется доказывать мысль Б, они забывают, что пустили уже раз в ход связь между этими двумя мыслями, и приводят в виде довода мысль А. Ведь для них-то они одинаково достоверны. Например, для правоверного магометанина одинаково несомненны две мысли: «Все, что написано в Коране, до последней черты, истина» и «Коран боговдохновенен». Мысли эти стоят в тесной логической взаимной связи. И вот, когда надо доказывать какую-нибудь из них, он не задумывается пустить в ход другую. Если же потребуется доказать и эту, то, забыв о только что пущенном в ход доказательстве, может легко пустить в ход и обращенное. Это бывает особенно часто в длинных спорах, длинных статьях, книгах и т.п., где такое забвение вполне возможно. Таким образом, получится ложный круг. «В Коране все истина, потому что Коран боговдохновенен», и «Коран боговдохновенен *потому, что* в нем все истина, до последней черты» и т.д.

То, что впавший в такую ошибку делает по забвению, софист проделывает из доброй воли и сознательно. Сейчас он вам доказывал, что воля Божья совершенна, потому что абсолютно основана на нравственных принципах, которые совершенны; если же вы его, немного погодя, спросите, почему же он считает нравственные принципы «совершенными» и не существует ли нечто высшее, чем нравственные принципы? Он может ответить: нравственные принципы — принципы воли Божьей, которая совершенна или т.п.

Ложный круг, как софизм и ошибка встречаются часто, гораздо чаще, чем мы замечаем его.

Глава 23
Софизмы непоследовательности

Ложное обобщение. — Просеивание фактов. — Подтасовка фактов. — Подмена понятий. — «Бабий» или «дамский» аргумент. — Навязанное следствие. — Многовопросие.

1. *Софизмы непоследовательности* или неправильного рассуждения, т.е. такие, в которых тезис «*не вытекает*» из доводов, встречаются тоже очень часто. В таких случаях иногда говорят: «отсюда (т.е. из довода) ничего еще не следует»; или «ваш довод ничего не доказывает» и т.п. К сожалению, подробно анализировать такого рода софизмы на страницах этой книги неудобно. Для этого нужны некоторые предварительные знания из логики. Здесь возможно лишь привести из них некоторые, наиболее важные и легко понятные каждому.

Прежде всего, надо упомянуть «*ложное обобщение*». Человек приводит *несколько примеров* того, что такие-то лица или такие предметы обладают известным признаком и т.д., и без дальнейших рассуждений делает вывод, что все подобные лица и предметы обладают этим признаком. Вроде того, как Гоголевский герой видел, что все православные, каких он встречал, едят галушки, и отсюда делал вывод, что *все православные* вообще едят галушки, а кто не ест их, тот не православный. Или Фекла из «Женитьбы» заметила, что все чиновники, выше титулярного советника, пьют, и приняла это за своего рода «закон природы»: «А. пьет; непрекословно, пьет. Что ж делать, уж он титулярный советник!» Так рассуждаем и мы очень часто, конечно, в менее наивных формах. Все склонны смазывать под одну окраску. Например, англичанин — ну, значит, человек с сильной волей. Видели нескольких дурных людей в числе членов какой-нибудь партии — ну, значит «все они таковы». Если же к партии влечет сердце — то мы склонны видеть во всех ее членах «умных и честных людей».

2. Этой склонности способствует сознательное или бессознательное *просеивание* фактов. Просеивает их и наша память, приводя лишь те наблюдавшиеся нами факты, которые соответствуют нашему настроению или предвзятому мнению. Просеивают почти механически газеты. Газета печатает только то, что находит интересным, а интересуют ее только факты известного рода. Поэтому они попадают в печать, а противоположные не попадают, хотя бы их было несравнимо больше, Отсюда может получиться — и на практике

получается постоянно — ложное, одностороннее представление о положении дел и ложные обобщения: для «поправок» надо хотя бы читать противоположные газеты и т.д., и т.д. Когда такое просеивание фактов совершается *сознательно*, т.е. обращается в уловку, оно называется *подтасовкой фактов*.

Подтасовка фактов и ложные обобщения — одни из самых обычных орудий софиста.

3. Затем очень обычен софизм «подмена понятий».

Дело в том, что в каждом доказательстве или в разных доводах, или в доводе и тезисе, *всегда* повторяется какое-нибудь одно и то же понятие самое меньшее — два раза. Без этого не было бы логической связи. Например, дано доказательство: «все люди смертны, святые — люди, значит, святые смертны». Здесь в обоих доводах встречается одно и то же понятие: *люди*. В первом доводе и в тезисе одно и то же понятие: *смертны*. Во втором доводе и тезисе — одно и то же понятие: *святые*. *На этом тождестве понятий основывается вся логическая связь в данном доказательстве*. Попробуйте заменить в одном из доводов понятие «люди» другим понятием, например, «духи» или в тезисе поставить вместо понятия «святые» другое понятие, например, «епископы». Логической связи не будет.

4. Вот за этим-то *тождеством* понятий, встречающихся в различных местах доказательства, и надо следить особенно зорко. Иначе получится ошибка — *подмена понятия* или, как часто говорится, «подмена термина» в доказательстве. Впасть в нее очень нетрудно, особенно благодаря неточности нашей обычной речи. Одно и то же понятие сплошь и рядом выражают разными словами. Поэтому, иногда нелегко сразу сообразить, точно ли пред нами одно понятие в разных словах, а не два разных понятия. Еще более предательская особенность речи та, что *одно и то же слово обозначает часто несколько разных понятий*. Об этом мы уже говорили выше. Тут иногда и сам не остережешься и в одном месте доказательства употребишь слово в одном смысле, а в другом месте — придашь иной смысл. Особенно если доказательство длинное, а слово по смыслу не совсем ясно. Еще легче сделать такую ошибку в споре, когда наш противник употребляет слово в одном смысле, мы же — в другом. Это бывает очень часто. Например, если кто-нибудь в споре упоминает слова Ап. Павла: «Любовь есть совокупность всех совершенств», а другой с ним соглашается, это еще не значит, что они думают одно и то же. На русском языке слово «любовь» имеет особенно много значений. Любить можно Бога и картофель, невесту и старый халат, ближнего и «холодную ванну». Сдается, что в такую ошибку «подмены

понятий» впадает, например, Дон-Жуан, Алексея Толстого. Стоит сопоставить его слова:

Когда *любовь*
Есть ложь, то все понятия и чувства,
Которые она в себе вмещает:
Честь, совесть, состраданье, дружба, верность,
Религия, законов уваженье,
Привязанность к отечеству — все ложь!
Религия! Не на любви ль ее
Основано высокое начало и т.д.

с поводом к ним — любовью к донне Анне

Все было ложь. Я обнимал лишь призрак
От женщины, которую *любил я*...
...Но отчего ж записка донны Анны
Мне душу так волнует глубоко?
Встают опять чудесные видения
И манят снова призраки *любви*!

Не мудрено, что такая подмена понятий привела Жуана к тому, что он:

В ярости поклялся
Любви не верить, ничему не верить.

Софист пользуется такой подменой понятий очень часто. Это одно из самых удобных средств морочить людей. Так как большинство из них не привыкло разбираться в «тонкостях» слов и выражений, то лучше принимать заранее меры против этого опасного софизма: а) стараться одно и то же понятие выражать и теми же словами, и, где противник этого не делает, самому делать за него, как бы повторяя на свой лад его фразу; б) каждое слово, имеющее несколько значений, стараться заменить или другим словом, более определенным по смыслу, или целым точным выражением. Иногда можно ограничиться дополнением слова какими-нибудь оговорками, например, слово «любовь» заменить более точным выражением: «любовь к Богу», «к ближним», «к женщине» и т.п.

5. Из других софизмов непоследовательности надо упомянуть здесь, прежде всего очень распространенный и часто довольно курьезный софизм, который можно, пожалуй, назвать «*бабьим*» или вежливее — «*дамским аргументом*». Он в ходу и у мужчин, да еще

как, но в женских устах он, в общем, получает почему-то особый блеск и рельефность.

Суть его вот в чем. По многим вопросам *возможно, мыслимо* не одно, не два, а несколько, много решений, несколько предположений и т.д. Некоторые из них противоположны друг другу. По здравому смыслу и по требованиям логики надо учитывать все их. Но софист поступает наоборот. Желая, например, защитить свое мнение, он выбирает *самое крайнее и самое нелепое противоположное* из других мыслимых решений вопроса и противопоставляет своему мнению. Вместе с тем он предлагает нам сделать выбор: или признать эту нелепость, или принять его мысль. Чем ярче контраст между нелепостью и защищаемым им мнением, тем лучше. Все остальные возможные решения намеренно замалчиваются.

Вот пример из жизни:

А. Что ты так сухо обошлась с ним. Он, бедный, чувствовал себя у нас очень неловко.

Б. А как же мне с ним прикажешь обращаться? Поместить в угол вместо образов и молиться?

Есть тысячи способов обращаться с людьми помимо этих двух. Но Б. выбрала для контраста самый нелепый из мыслимых нелепых способов. Или вот другой пример — из «серьезных» споров. Настолько «серьезных», что тут бабий аргумент смешан с палочным. Спорят мужчины:

А. По моему мнению, Временное Правительство совершенно непригодно для управления страной.

В. Что же, значит, по вашему мнению, надо опять вернуть Николая и Распутина?

6. Не менее часто встречается другой родственный софизм: *навязанное следствие*. Чаще всего он имеет внешнюю форму так называемого приведения к нелепости.

Известно, что один из приемов опровержения неправильной мысли состоит в том, что мы рассматриваем ее следствия. Если *следствия, которые из нее необходимо вытекают*, ложны или прямо нелепы, значит, ошибочна и сама мысль, из которой они следуют. Софист же, искажая этот прием, нередко старается навязать мысли *нелепое следствие, которое вовсе из нее не вытекает*. Вот самый простой пример (из «житейского спора»).

А. Я думаю, что тот же самый упрек (о горячности в споре) можно возвратить и тебе. Повторяю слова Иисуса Христа: «врачу, исцелися сам».

Б. О, Боже мой! *Он делает себя равным Иисусу* Христу»! и т.д., и т.д.

Или другой случай (тоже из «житейского спора», из жизни).

Б. Ах, как я устала!

В. Но ведь сегодня же вам не пришлось много работать. Занавеси приделала Х. За покупками ходила Ф.

Б. А! Так ты называешь меня дармоедкой! Значит, я, по-твоему, дармоедка! и т.д., и т.д.

7. Наконец, из числа других софизмов рассуждения можно упомянуть здесь еще «многовопросие», очень распространенный софизм в древности, благодаря особой тогдашней форме спора. Но он нередко встречается и теперь. В настоящее время он чаще всего имеет вид *неправильного осведомления*. По какому-нибудь вопросу возможно только условное решение: в одних случаях надо решать так, в других иначе. Софист же требует, чтобы противник «*просто*» ответил — «да или нет». Если противник хочет сделать должное «различие», его обвиняют в том, что он «не хочет отвечать прямо и прибегает к уверткам». Вот пример (опять-таки из жизни):

— «Честно или нечестно защищать другой народ (в споре) в ущерб своему? Отвечай без уверток, прямо: да или нет?

— Но постой! Я же не могу двумя словами ответить на такой вопрос, потому что...

— А! Не можешь прямо ответить! Когда ты прижат к стене, ты всегда пускаешься на уловки.

— Да нет же! Сам вопрос такого рода, что на него невозможно ответить только «да или нет». Это вопрос сложный и на него надо...

— Слыхали мы эти ваши громкие фразы, знаем ваши уловки... Мне не надо никаких хитросплетений... Ты мне отвечай прямо: честно или нечестно?» и т.д.

Глава 24
Меры против уловок

Предохранительные меры против софизмов и уловок. — «Разоблачение» софизмов и уловок. — «Обличение» в них. — Вопрос о позволительности «ответных софизмов». — Мотивы, оправдывающие их.

1. Кто хорошо изучил уловки софистов и умеет сейчас же распознавать их, тот в значительной мере обезопасит себя от них. Как отвечать на каждую из них в том или другом случае — зависит от такта, находчивости и т.д., спорщика. «Прописать особое

лекарство» против каждой из них и для всех обстоятельств вряд ли возможно. Можно сказать только одно: кто принимает в споре все те предупредительные, «профилактические», так сказать, меры, какие мы указали в этой книге, тот в значительной мере охранит себя от всяких поползновений софиста. Главнейшие из них такие: а) *спорить только о том, что хорошо знаешь*. Помнить, словом, наставление щедринского ерша «карасю-идеалисту»: «чтоб споры вести и мнения отстаивать, надо, по меньшей мере, с обстоятельствами дела наперед познакомиться»; б) *не спорить без нужды с мошенником слова* или с «хамоватым» в споре, а если надо спорить, то быть все время «начеку»; в) *научиться «охватывать» спор*, а не брести от довода к доводу; г) всячески *сохранять спокойствие и полное самообладание в споре* — правило, особенно рекомендуемое; д) *тщательно и отчетливо выяснять тезис и все главные доводы* — свои и противника; е) *отводить все доводы, не относящиеся к делу*. Если при этом спорщик знает хорошо и умеет распознавать быстро хотя бы все те уловки, которые указаны в этой книге, то софист редко может надеяться на успех своих уловок.

Иные считают нужным *«разоблачать»* уловки, а вместе с ними и софиста. На это можно сказать так: *когда дело идет о софизме — лучше никогда не прибегать к этому средству* или в самых редких очевидных случаях. Когда дело идет о других уловках, не о софизмах, то иногда наоборот: самое лучшее средство «разоблачить» уловку. Но и здесь есть много таких простых уловок (не софизмов), на которые лучший и единственный разумный ответ — не поддаваться им.

2. «Обличать» в софизме — ведь это в огромном большинстве случаев сводится к тому же «чтению в сердцах», сознательному или бессознательному: тут ведь дело идет о *намерении* человека, о *намеренной* ошибке. Обвинив в софизме — надо доказать обвинение, иначе это будет совершенно недопустимое, «голословное обвинение». А чтобы доказать его, надо: а) доказать, что есть *ошибка* в доказательстве и б) доказать, что она сделана намеренно. Первое — часто доказать нетрудно. Но доказать с достоверностью наличность *намерения «смошенничать* в споре» в большинстве случаев очень трудно или невозможно. При этом спор может принять крайне тяжелый, неприятный *личный* характер, и мы останемся при недоказанном нами обвинении.

Надо помнить и то, что очень часто подобное обвинение не совершенно достоверно и для нас самих, а нередко, если оно и кажется нам достоверным, может казаться таковым ошибочно. Мы ведь здесь не застрахованы от промахов. По всему этому гораздо лучше

и разумнее ограничиться только *указанием ошибки* в рассуждениях противника, не входя в обсуждение — намеренная она или нет. Этого ведь и вполне достаточно, чтобы разбить его доказательство. Остальное, как говорится, «от лукавого». *Предоставим софистам обвинять собеседников в софизмах, — благо это одна из их любимых уловок*. Как им ее не любить, ведь это обвинение нельзя часто опровергнуть, как нельзя, конечно, и доказать. Но впечатление на слушателей спора и т.д., она может оставить, отчасти по принципу: «клевещите, клевещите, что-нибудь да прилипнет».

3. Зато такие уловки, как палочные доводы, аргументы к «городовому», срывание спора, инсинуация и т.д., и т.д. *должны быть везде разоблачаемы, где только можно их доказать*. Сущность же их такого характера, что доказать их наличность не составляет часто особого труда. Правда, на противника-софиста такие разоблачения влияют сравнительно редко: по большей части человек, сознательно прибегающий к ним, обладает довольно толстой кожей и его «разоблачениями» не проймешь, он будет продолжать свое дело. Но есть люди, которые пускают в ход такие уловки по недостаточной сознательности, «не ведают, что творят». Такие люди могут и «стыдиться», увидев воочию яркое изображение сущности своей уловки. Полезны подобные разоблачения и для слушателей и читателей. Наконец, вообще говоря, молчать и без протеста переносить подобные приемы *там, где можно доказать их наличность* — поступок даже противообщественный. Это значит — поощрять на них в дальнейшем. Протест в этих случаях — наш долг, хотя бы и нельзя было ожидать от него осязательного результата. Но, конечно, где наличность подобных уловок недоказуема, — приходится промолчать по тем же причинам, как и при софизмах.

Психологические уловки — внушение, отвлечение внимания, приемы, направленные на «выведение из себя» противника и т.д. тоже обычно не требуют «разоблачения». Доказывать их наличность часто трудно, почти всегда — не к месту. Это сводит спор на личности, в грязь. Лучшее средство против них, — поскольку дело касается нас — не поддаваться им; на «внушение» отвечать соответственными приемами со своей стороны и т.д. и т.д. и т.д.

4. Последний совет касается важного вопроса: *позволительно ли на уловки отвечать в споре соответственными уловками*. Можно ответить на него так: есть уловки, непростительные для честного человека ни при каких обстоятельствах. Например, такова гнусная уловка «расстроить» противника перед ответственным, важным спором, чтобы ослабить его силы, или «срывание спора» и т.д. и т.д. *Есть всегда позволительные* уловки, о которых мы говорили

в начале этого отдела — например, оттянуть возражение и т.д. Остальные уловки — область, о которой мнения расходятся. Одни считают себя не вправе пускать их, хотя противник прибегает к самым гнусным приемам, другие, по большей части практики, думают, что они в таком случае позволительны. К числу подобных сомнительных уловок относятся софизмы. Одни никогда не опускаются до софизмов, другие считают софизмы иногда позволительными. Это уже дело совести.

В оправдание тем, кто на софизмы отвечает софизмами и другими уловками, можно сказать следующее. Часто возможны только два способа борьбы с софизмом: а) показать с очевидностью, что доказательство неправильно, «раскрыть ошибку» и б) ответить другим софизмом или уловкой, парализующей софизм противника. Первый способ, конечно, безусловно кристально честен. К сожалению, во многих случаях он на практике или вовсе неприменим, или чрезвычайно затрудняет спор и ослабляет впечатление. Если спор при слушателях, а софист ловко орудует с помощью своих уловок, шансы в борьбе часто слишком становятся различны. Он, например, пускает в ход такой лживый или произвольный довод, разоблачить лживость или сомнительность которого перед данными слушателями очень трудно или даже невозможно. Довод его всецело основан на круге сведений и понятий, доступных данным слушателям или им свойственных, а потому совершенно для них ясен, понятен, прост и производит полную иллюзию неотразимой истинности. Для того чтобы показать всю ложность его, надо поднять слушателей над их кругозором, дать им запас новых сведений, внушить новые предпосылки; надо показать, что вопрос далеко не так прост, как это кажется, а иногда, наоборот, очень сложен и запутан или даже не допускает достоверных решений. Все это часто совершенно неосуществимо. Если даже противник-софист даст вам без помех развивать длинные рассуждения и обосновывать предпосылки, то иной слушатель не станет их слушать: сбежит, заснет, запротестует. Все сложное, запутанное, неопределенное в рассуждении он склонен приписать изъяну вашего мышления. Напрягать внимание, чтобы следить за вашими новыми или трудными для него рассуждениями, ему тяжело. Между тем «на ясном и простом» доводе противника он «отдыхает». Вот молодец! Говорит ясно, просто и хватает самую суть. А тот — как пошел крутить! С одной стороны, нельзя не признаться, с другой нельзя не сознаться... Слушать тошно».

Вот пример для иллюстрации. Спорят о «Константинополе и проливах» — нужно требовать их или нет? Слушатели — темные

рабочие и крестьяне, для которых весь мир вмещается, как для гоголевского героя, в пространстве «по ту и по эту сторону Диканьки». Противник-софист говорит: «сами подумайте — люди вы взрослые. Зачем нам, мужикам, той Константинополь? И какие-то проливы? Зачем мы будем за них нашу кровь проливать? И так достаточно пролито. — А кто хочет Константинополя? Вы посмотрите: кто рабочий, кто крестьянин-те все не хотят. А хлопочут буржуи, капиталисты, богачи. Им это, небось, на руку. Им это первое дело, чтобы нажиться. Так пусть сами идут и свою кровь проливают. А нашей довольно попили. Больше не дадим». — Попытайтесь разоблачить ошибочность этих выводов перед аудиторией из рабочих и крестьян. Вы увидите, как это трудно, когда даже в голову многих интеллигентов не вмещаются те возражения, которые можно привести против этой примитивной аргументации.

Вот почему люди, вполне честные и корректные, разрешают себе в крайних случаях *отвечать* на софизмы и уловки противника уловками и софизмами, когда спор идет о важных вопросах общественного, государственного и т.п. значения. Нечего лицемерить: этот способ борьбы с нечестным противником встречается нередко в тактике партий, в дипломатии и т.д., и т.д., и т.д. Различаются лишь пределами, до которых доходит пользование им. Но, повторяем, это дело совести каждого.

Во всяком случае, слова Шопенгауэра по этому вопросу нельзя принимать без ограничения: «Если мы видим, — говорит он, — что противник пустил в ход мнимый или софистический аргумент, то, конечно, можно разбить последний, показав его ложность и обманчивую видимость. Но лучше возразить ему столь же мнимым и софистическим аргументом и нанести поражение этим путем. Ведь в таком споре дело идет не об истине, а о победе». (Eristische Dialektik. Kunstgr. 21). Выходит, что на софизмы всегда лучше отвечать софизмами. Это уж очевидная крайность. На слова Шопенгауэра позволительно ответить так: «Где можно, там лучше не пачкаться в грязи».
